

Cámara de Representantes

Comisión Investigadora sobre todo el proceso que condujo a la construcción de la planta regasificadora en Puntas de Sayago

---

XLVIIIa. Legislatura
Tercer período

COMISIÓN INVESTIGADORA

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 25 de mayo de 2017
(Sin corregir)

ACTA 13

COMISIÓN INVESTIGADORA CON FINES DE INVESTIGACIÓN SOBRE TODO EL PROCESO QUE CONDUJO A LA CONSTRUCCIÓN DE LA PLANTA REGASIFICADORA EN PUNTAS DE SAYAGO

(Sesión del día 25 de mayo de 2017)

SEÑOR PRESIDENTE (Roberto Chiazzaro).- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 12 y 8)

——Dese cuenta de los asuntos entrados.

(Se lee:

"La Dirección Nacional de Medio Ambiente (DINAMA) remite información complementaria a la brindada en Sala el día 11 de mayo)".

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Quiero reiterar una solicitud.

Hay varios documentos que todavía están pendientes de ser remitidos por parte de distintos organismos. En particular, vengo insistiendo en uno que nos interesa mucho: el organigrama de Gas Sayago y la escala salarial. Cuando el directorio compareció, se comprometió a remitirlo a la Comisión. Yo ya he hecho esta solicitud en otra oportunidad y el señor presidente la acogió, como siempre, con mucha generosidad. Ahora, vuelvo a pedir que se comuniquen nuevamente con el directorio.

SEÑOR PRESIDENTE.- Asumo ese compromiso.

(Ingresa a sala una delegación del Ministerio de Transporte y Obras Públicas)

——La Comisión da la bienvenida a una delegación del Ministerio de Transporte y Obras Públicas integrada por la doctora Silvia Odizzio, encargada del Área de Servicios Jurídicos, y el doctor Gabriel Varela, encargado de la División Asesoría Letrada.

Aclaro que están compareciendo aquí como invitados. Les agradecemos muchísimo su presencia.

Como ustedes saben, a raíz de una denuncia presentada, se constituyó una comisión investigadora. Les pedimos su colaboración para que nos informen sobre lo ocurrido en el período comprendido entre el momento en que comenzó a funcionar Gas Sayago y demás, y el momento en que se cortó el servicio, por las razones que son de público conocimiento. Ese es el período de tiempo que nosotros estamos investigando; si los señores diputados les preguntan por el período posterior, está en ustedes contestar o no.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Me sumo a la bienvenida a la doctora Odizzio y al doctor Varela. Les agradecemos mucho la generosidad de estar acá y aportarnos elementos -si es que están en condiciones de hacerlo- sobre el asunto que esta Comisión está analizando.

Voy a hacer una pregunta de carácter general y, otra, específica. Aclaro que el aspecto específico al que me voy a referir ya ha estado a consideración en este ámbito.

La pregunta general, es abierta. Quisiera que nos trasmitieran qué papel le pudo caber al Ministerio de Transporte y Obras Públicas durante todo este

proceso. Sé que no fue un protagonista principal; en todo caso, pudo haber tenido alguna participación marginal en algunos de los aspectos. Por tanto, dejo librado a criterio de los comparecientes si entienden conveniente trasmitirnos alguna información al respecto.

Ahora voy a referirme a la pregunta más concreta. No sé si ustedes tuvieron oportunidad de acceder a la versión taquigráfica de la sesión en la que comparecieron autoridades de la Dirección Nacional de Hidrografía.

Antes de continuar, aprovecho esta oportunidad para trasmitir -porque en su momento no lo hice- mi congoja por la desaparición del ingeniero Camaño. Increíblemente y para impacto de todos nosotros, falleció pocas horas después -al día siguiente- de comparecer a esta Comisión. Eso nos generó una enorme sorpresa y mucho dolor.

Continúo. Tanto esa comparecencia de la Dirección Nacional de Hidrografía como una anterior de la Administración Nacional de Puertos estuvieron referidas de manera muy central a toda la cuestión relacionada con la concesión del álveo que oportunamente la Administración Nacional de Puertos hizo en beneficio de Gas Sayago para la realización de la obra. Eso fue observado por el Tribunal de Cuentas en un fallo que, por supuesto, todos los miembros de la Comisión conocemos porque es parte de los anexos y de la documentación que acompañó a la denuncia. Ese fallo está referido no a cuestiones meramente formales, sino a aspectos de fondo vinculados con la legalidad de la concesión de ese espacio. Pero en este caso hay dos aspectos principales acerca de los que quiero preguntar, sin perjuicio de lo que los señores letrados quieran agregar o complementar.

En primer lugar -esto lo hablamos con el ingeniero Camaño-, nos consta que la Dirección Nacional de Hidrografía tiene un protocolo muy riguroso y exhaustivo en cuanto a la concesión de estos espacios y en cuanto a la concesión del álveo, pero se nos dijo que en este caso ese protocolo no se aplicaba porque por un antiguo decreto -de la década del treinta, si mal no recuerdo- en el caso específico de la Administración Nacional de Puertos o de la concesión de espacios correspondientes a su jurisdicción es la ANP la que tiene competencia en esta materia. Acerca de esto pediría una corroboración o una confirmación.

En segundo término, más allá de que la ANP es un servicio descentralizado también sabemos que tiene una relación muy estrecha con el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, que ejerce una suerte de tutela administrativa sobre la ANP y muchas de sus decisiones van a conocimiento o a la aprobación posterior del Ministerio. En este caso no pudimos preguntar a la ANP, porque había comparecido antes -sin perjuicio de ello se lo podríamos preguntar después-, qué procedimiento se siguió en cuanto a la concesión del álveo, si la ANP, por lo tanto, tiene su propio protocolo o maneja alguna reglamentación vinculada con ese tipo de concesiones y si es equivalente o no a la que maneja el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, cosa que la Dirección Nacional de Hidrografía no nos supo contestar.

La segunda pregunta ya es más concreta e inexorablemente refiere al Ministerio de Transporte y Obras Públicas. Cuando la ANP compareció allí sí preguntamos por esto mismo, es decir por esta observación del Tribunal de Cuentas y a mi juicio el fallo es muy claro. El Tribunal observa a la

Administración Nacional de Puertos. Sin embargo, el ingeniero Díaz, el señor presidente de la ANP, nos dijo que esto era responsabilidad del Ministerio; es decir que no era responsabilidad de la ANP. En determinado momento nos dijo que era un acto complejo y que quien tomó la decisión final de seguir para adelante, es decir de avanzar a pesar de esa observación que había interpuesto, fallado, o determinado el Tribunal de Cuentas, fue el Ministerio de Transporte y Obras Públicas. Repito que esta era responsabilidad del Ministerio al punto tal -lo recuerdo y repasé las versiones taquigráficas- que ni siquiera esa observación había llegado a la administración, lo cual me llamó poderosamente la atención. Aclaro que cuando hablo de "la administración" me refiero a la Administración Nacional de Puertos. Y me llama la atención porque -reitero- lo que se está observando es un convenio entre la ANP y Gas Sayago, pero eso fue lo que nos dijo el ingeniero Díaz. Entonces, en este caso quiero preguntar a la doctora Odizzio y al doctor Varela si esto es así y si lo es cuál fue el trámite que hubo en el Ministerio de Transporte y Obras Púbicas -si es que lo hubo- para precisamente resolver avanzar en la concesión del álveo independientemente de la concesión del Tribunal, si eso dio lugar a una resolución ministerial, a una resolución del Poder Ejecutivo, si hay un informe de la Jurídica, si lo hubo; en fin, todos los detalles inherentes a este asunto que es uno de los aspectos no principales pero sí importante que analiza la Comisión investigadora.

Perdón por la extensión, pero me pareció bueno hacer todas las preguntas conjuntamente.

SEÑORA ODIZZIO (Silvia).- Yo era directora del Departamento Contencioso y Sumarios y la doctora Addy Mazz del Área Servicios Jurídicos. Todo lo que pasaba en el área yo no lo veía; no venía informe mío.

Cuando paso en diciembre de 2013 -no estoy segura de si fue en el año 2012 o 2013… El doctor Varela me acota que fue en el año 2012, tampoco me entero de lo que pasó antes. O sea que yo puedo hablar por lo que yo hice y de ahí en adelante. Estando yo a cargo del área nunca se me pidió ningún memorándum ni vi el proceso del expediente del cual habla el señor diputado. Tomo conocimiento ahora. Leí las versiones taquigráficas correspondientes a la visita de la Dirección Nacional de Hidrografía y de la Administración Nacional de Puertos y no hubo ningún informe formal por expediente. El ministro Pintado tenía sus asesores en el área de él, en el octavo piso, pero tampoco puedo decir si ellos asesoraron o si pidieron una consulta externa. La Jurídica no actuó, incluido el Departamento Letrado, pero que lo diga el jefe.

SEÑOR VARELA (Gabriel).- Corroboro y ratifico lo que dijo la doctora Silvia Odizzio. No se nos consultó ni se nos pidió intervención informal ni formal con respecto al punto. Por lo tanto, lo que podemos aportar en esta materia es prácticamente nulo.

SEÑORA ODIZZIO (Silvia).- Sabemos lo que acabamos de leer en la versión taquigráfica; nada más. Después, sí participamos en la habilitación como operador portuario de Gas Sayago, que es otra situación. Pero la observación del Tribunal de Cuentas y todo lo que usted dijo -que leímos- no lo vimos en el proceso ni asesoramos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Finalmente, el Ministerio de Transporte y Obras Públicas dio una respuesta ¿verdad? ¿Fue anterior a la actuación suya?

SEÑORA ODIZZIO (Silvia).- Yo nunca actué en ese expediente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si hubo una respuesta del Ministerio de Transporte y Obras Públicas ¿fue anterior a su actuación?

SEÑORA ODIZZIO (Silvia).- Lo desconozco. No sé las fechas en que actuó el Ministerio en ese proceso. Capaz que cuando estaba yo culminó el proceso, pero a mí no me pidieron ningún asesoramiento. De hecho, hay muchos expedientes que por la confidencialidad o por la premura del caso no se consultan a jurídica. SÑOR ABDALA (Pablo).- Quiero agradecer mucho esta información. Que no hayan actuado no quiere decir que no sea una información relevante la que acaban de proporcionar porque nosotros estamos analizando e investigando hechos. La circunstancia de que jurídica no haya actuado es un dato relevante desde mi punto de vista. En ese sentido, más vale ser escueto en las palabras pero sustancioso en la información y en los conceptos. Por lo tanto, con relación a ese tema específico me doy por satisfecho.

Por otra parte, me gustaría hacer una pregunta más general en torno a los protocolos y a la reglamentación. Me gustaría saber si están en conocimiento de ello. Este es un tema más específico de la ANP; se los dije antes y lo reconozco. En tal caso, tendremos la oportunidad en el futuro de volver a preguntar a la ANP, seguramente. Aprovechando que está la jurídica del ministerio y en función de que son aspectos o regulaciones de carácter jurídico, quiero saber si tienen alguna noticia o conocimiento. Seguramente sea un tema más específico de Hidrografía.

SEÑORA ODIZZIO (Silvia).- La ANP se maneja por la ley de puertos y sus decretos reglamentarios. Hubo una división de competencias en algunas áreas con Hidrografía. Cada uno actúa en el marco de su competencia. Cuando viene alguna resolución para aprobación del Ministerio de Transporte y Obras Públicas o por la tutela jurídica, va informe jurídico; luego se ve la legalidad. Siempre se ve la legalidad, nunca la oportunidad o conveniencia. En este caso, reitero, no lo pudimos ver porque no actuamos.

SEÑOR ZIMINOV (Luis).- Queremos hacer cuatro preguntas muy concretas.

¿Consideran ustedes que el estudio de ubicación y diseño de la planta regasificadora dio participación a los actores involucrados por la normativa actual? De lo contrario, me gustaría que indicaran cuáles fueron los motivos.

¿Marcó el Ministerio de Transporte y Obras Públicas discrepancias con la ubicación y diseño del proyecto aprobado?

¿Consideran ustedes que los plazos en que se otorgó el permiso ambiental previo fueron normales y adecuados?

Por último ¿el Ministerio de Transporte y Obras Públicas tiene un plan estratégico sobre el futuro desarrollo del puerto y cómo encaja en el proyecto Gas Sayago?

SEÑORA ODIZZIO (Silvia).- Como no estudié el expediente, no puedo responder a ninguna de las preguntas. Uno hace el análisis jurídico y de acuerdo a la propuesta que se presenta en el momento, con todo a la vista. Acá tengo que contestar sobre hechos en los que participé; al no haber participado, no puedo contestar.

SEÑOR PRESIDENTE.- Les agradecemos mucho su presencia y, cualquier aclaración que haya que hacer a posteriori, quizás los llamemos.

(Se retiran de sala autoridades del Ministerio de Transporte y Obras Públicas)

——La Comisión pasa a intermedio hasta la hora 13.

(Es la hora 12 y 26)

——Continúa la sesión.

(Es la hora 13)

(Ingresa a sala el doctor José Garchitorena)

——La Comisión da la bienvenida al doctor José Garchitorena, exdirector de UTE.

Como usted sabe, ha sido invitado a los efectos de proporcionar información sobre el proceso de gestión que llevó adelante la empresa Gas Sayago sobre el tema de la regasificadora.

El período de investigación se extiende desde que comienza en sus funciones Gas Sayago hasta el momento en que se suspenden las obras por las razones por todos conocidas. Hasta allí estamos investigando. Demás está decir que si se le formulase alguna pregunta que exceda ese lapso, está en la voluntad del doctor Garchitorena el responderla o no.

Si les parece pertinente, ya que el doctor Garchitorena fue invitado a instancias del señor diputado Abdala, cederíamos la palabra al señor representante.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Me sumo a la bienvenida al doctor José Garchitorena.

En esta primera intervención, preferiría hacer una consulta muy genérica a fin de darle laxitud y amplitud para brindarnos información sobre su experiencia con relación a este tema, que creo que puede ser muy jugosa e enriquecedora, sin perjuicio de realizar alguna consulta posterior más específica, o alguna pregunta que vaya surgiendo a partir de su relato.

El doctor Garchitorena fue un destacado director de UTE; integró, además, el directorio de Gas Sayago. Todos recordamos que fue reiteradamente aludido, siempre en términos muy encomiables y elogiosos, por varios de los actores que han venido compareciendo en esta Comisión.

La primera consulta sería, pues, de carácter general, con total apertura y amplitud: en qué etapa él actuó en el directorio de UTE y en el directorio de Gas Sayago; cuál fue su experiencia con relación a esa participación y qué información nos puede volcar al respecto. Eventualmente lo iremos interrumpiendo con amabilidad o haciéndole repreguntas a medida que avance su comparecencia.

SEÑOR GARCHITORENA (José).- Buenas tardes. Es un gusto estar presente en la Comisión dispuesto a responder las preguntas que se me formulen.

Aclaro que mi participación en el directorio de UTE se dio entre julio de 2010 y julio de 2012, e integré el directorio de Gas Sayago S.A., en

representación de la accionista UTE, durante el año 2011 y hasta julio de 2012. Durante ese lapso, y durante mi gestión en el organismo -y también en Gas Sayago, por qué no-, tuve como hoja de ruta el acuerdo multipartidario de energía del año 2010. No me canso de decir que fue una muy buena iniciativa que, como dije, nos brindó a todos los integrantes del directorio de UTE, y a todos los involucrados con lo que hace al tema energético en general, una hoja de ruta que nos permitió avanzar significativamente en muchos aspectos.

Voy a referir al tema de la reintroducción del gas natural: siempre me chocó cuando se hablaba de la introducción del gas natural que, en realidad, fue introducido en la década del 90, cuando se construyeron los tres gasoductos: el Casablanca, dedicado a UTE, que nunca se utilizó, el Cruz del Sur y el de Paysandú; allí se introdujo el gas natural desde Argentina en base a contratos de compras. Creo que esa experiencia marcó esta otra instancia de reintroducción del gas, porque a partir del año 2001 y de la crisis en Argentina, ese país incumplió todos los contratos que tenía con Uruguay y eso determinó que hasta hoy, los responsables del tema del gas natural en nuestro país hayan hecho fintas para que los consumidores tuvieran gas a través de un gasoducto.

Esa experiencia llevó -cuando empezó a analizarse la instalación de una regasificadora ante la situación por todos conocida en la República Argentina, que se quedó sin gas natural propio- a que ese país no fuera un simple co-contratante, sino también un socio del emprendimiento. Durante todo el tiempo en que estuve tanto en el directorio de UTE como en el de Gas Sayago, percibí a Argentina visualizada como un socio del emprendimiento, comprometida en partes iguales con Uruguay en la planta regasificadora y en todo el negocio, fundamentalmente en la inversión, que es multimillonaria como es por todos conocido.

Cuando yo ingresé en el directorio de UTE en 2010, como dije, siempre tuve presente el acuerdo multipartidario de energía, y traje aquí lo que se escribió, lo que se acordó entre los partidos políticos en febrero de 2010 -creo que el acuerdo se cerró en esa fecha-, a propósito de este tema. El acuerdo multipartidario de energía pasaba por procurar la reintroducción del gas natural en la matriz energética uruguaya, o su reintroducción de manera más estable que hasta ahora: en ese sentido, estaban abiertas las modalidades, las formas. Ustedes recordarán que el acuerdo multipartidario de energía tenía cuatro ejes: el institucional, el de la demanda, el de la oferta y el social. En cuanto al eje institucional, básicamente se acordó crear un marco regulatorio del gas natural, que creo que todavía no ha sido aprobado. En lo que tiene que ver con el eje de la oferta, se dijo: "resulta necesario acompañar la evolución de la introducción del gas natural en el país y culminar los estudios en curso en relación a la eventual incorporación de otras fuentes de generación: carbón, nuclear, cultivos energéticos, etc". Esto era en cuanto al sector eléctrico; y en lo que hace al subsector combustibles líquidos, el acuerdo decía: "Buscar los caminos para intensificar la participación del gas natural en la matriz uruguaya de manera robusta y a un precio competitivo. Culminar a la brevedad el análisis de las diversas opciones de incorporación: planta regasificadora de GNL en territorio nacional, ampliación de redes regionales de gasoductos existentes, construcción de nuevos gasoductos, etc". O sea que a julio de 2010 todavía estábamos en la etapa de análisis.

Es cierto que el gobierno nacional ya había puesto la mayor parte de sus baterías en la planta regasificadora. De hecho ya había constituido Gas Sayago en el año 2009, a través de UTE y Ancap -si bien a julio de 2010 todavía estaba en formación-; estaba todo el tema de la aprobación de estatutos en la auditoría interna y todos esos trámites; ya había contactos con Enarsa, que era la empresa que iba a ser la socia de Gas Sayago desde Argentina -los socios operativos de este proyecto binacional- y se estaban haciendo una serie de estudios. Ya se había descartado por completo la instalación de la planta regasificadora en tierra -que como se recordará, fue lo primero que surgió en lo que era el ex Frigorífico Nacional cuando el gobierno lo recompró a la Secta Moon- y ya se hablaba del barco, pero todavía se estaba muy lejos de saber dónde se instalaba, cómo se instalaba y demás.

Recuerdo que en esos primeros meses de gestión en el directorio UTE solicité a la gerencia de planificación el resultado de los estudios comparativos que habían elaborado sobre GNL, carbón -descartado ya lo nuclear; sinceramente nunca le hinqué el diente a ese tema porque nunca lo vi viable para nuestro país-; me interesó interiorizarme por los números de UTE a propósito de estos temas. Hay estudios de la gerencia de planificación a este respecto, y supongo que ya estarán en poder de la Comisión. Así es como todo fue decantando hacia la planta regasificadora, pero en esas premisas de hacerlo en conjunto con Argentina y de manera tal que no comprometiera las finanzas nacionales ni alterara los costos de UTE. Uno de los objetivos del acuerdo multipartidario era la introducción de energías renovables con la finalidad de mejorar y estabilizar el suministro, pero también tender a una baja en los costos de generación que se reflejara en las tarifas públicas. No era cuestión de comprometer ese objetivo en función de instalar una regasificadora que, por lo que surge del acuerdo multipartidario, era un medio y no un objetivo en sí.

SEÑOR PRESIDENTE.- Estamos de acuerdo en que la planta en sí misma no era el objetivo final; el objetivo final era ampliar la matriz energética. ¿Está de acuerdo con eso?

SEÑOR GARCHITORENA (José).- Efectivamente. Ese era el objetivo y está dicho en el acuerdo multipartidario. En paralelo a esto, y en el marco de ese mismo acuerdo avanzamos en lo relativo a la energía eólica. En el acuerdo multipartidario se preveía un mínimo de 300 megavatios y terminamos votando por encima de 1.000, porque los primeros llamados daban un precio de US$ 90 y terminamos obteniendo a US$ 65. Era muy conveniente, más allá de todo lo que implicaba en costos de inversión asociada: la importación de los equipos, instalación, etcétera. Estas cosas que se fueron dando en el camino, que no estaban previstas en 2010, a mi criterio -yo ya me había ido de la UTE- debían haber sido tenidas en cuenta a la hora de tomar la decisión final de hacer la regasificadora, porque una cosa es la UTE sin la energía eólica, que no es energía firme -eso es real- pero que por su volumen importa un porcentaje muy importante de la generación eléctrica de UTE. Este proyecto va de la mano de la planta de cogeneración de Punta del Tigre, que también estaba en el acuerdo multipartidario y se está por terminar. La planta térmica tiene 570 megavatios de capacidad de generación y naturalmente es mucho más rentable si se le pone gas natural que si se utiliza gasoil. También hay que ver el factor de utilización de esa planta en el marco de la nueva matriz energética

que hoy está dominada por la hidráulica y la eólica. Todos estos elementos estaban sobre la mesa a la hora de la discusión.

Aclaro, antes de responder otras preguntas, que todos mis intercambios de opinión se dieron en el directorio de UTE, con técnicos de UTE, o en el directorio de Gas Sayago, que era más bien operativo, no de decisión. Nunca participé de otras instancias de conversación o negociación con autoridades argentinas o uruguayas, salvo el contacto que teníamos con el director de energía de la época, el doctor Ramón Méndez, que más allá de su reconocida capacidad técnica tenía una muy fuerte presencia en la gestión de UTE -no sé en los otros organismos, hablo de UTE- y con el que conversamos muchas veces de estos temas, coincidiendo o discrepando, pero respetando su opinión siempre fundada.

Creo que fue en verano de 2011 cuando finalmente se logra constituir el directorio de Gas Sayago. El directorio de UTE resuelve -creo que eso fue un acuerdo con Ancap- que haya cuatro directores, dos del oficialismo y dos de la oposición. El presidente de Gas Sayago era el vicepresidente de UTE y tenía doble voto en caso de empate. Durante ese año y medio que estuve en el directorio de Gas Sayago avanzamos en el armado de la empresa y en algunos estudios técnicos, a los efectos de evaluar la instalación final de la planta regasificadora. En general no hubo mayores discrepancias; las decisiones se tomaban en los directorios de UTE y Ancap y allí se comunicaban. En lo personal, solamente tuvimos una discrepancia con el directorio de UTE, y fue cuando designó al ingeniero Pedro de Aurrecoechea como gerente general. Gas Sayago había hecho un llamado para proveer los cargos de gerente general y gerente financiero. Se presentaron una serie de postulantes y en algún momento el presidente de UTE trajo a colación el nombre de la ingeniera Marta Jara, que se estaba desempeñando en México pero tenía intenciones de volver al país, y la planteó como una eventual aspirante más al cargo de gerente general. Evaluamos su currículum, y todos estuvimos contestes en que era suficientemente importante y sólido como para ocupar esa posición. El problema era que la ingeniera Jara, por su proceso de vinculación con la empresa Shell en México, recién podía hacerse cargo de la gerencia general a fines de 2012, y surgió la propuesta de nombrar al ingeniero Pedro de Aurrecoechea como gerente general. En aquel entonces se planteó que fuera hasta que llegara la ingeniera Jara. En lo personal voté en contra -así debe constar en las actas- porque me pareció que el estado de avance del proyecto no ameritaba apurarnos a contratar a un gerente general transitorio; podríamos seguir manejándonos con los técnicos de UTE y Ancap asignados al proyecto y esperar a que se hiciera cargo de la gerencia general la ingeniera Jara. Recuerdo que dije que ojalá me equivocara, pero que sería difícil que el ingeniero Pedro de Aurrecoechea fuera desplazado del cargo una vez que llegara la ingeniera Jara. En definitiva eso fue lo que ocurrió: quedaron los dos, uno como titular y otro como adjunto, duplicando costos en una empresa que en ese momento era todo gasto porque no generaba ningún tipo de ingresos. Estaban preparando la empresa para un proyecto que se implementaría o no, y que en definitiva no se implementó.

La otra discrepancia -señalo dos porque fueron las únicas en todo el período- fue a mediados de 2011. A ese momento -yo llevaba un año en el directorio de UTE- era muy claro que Argentina no tenía el grado de

involucramiento en el proyecto que aspiraba Uruguay; ni el gobierno Argentino, ni ninguna de sus reparticiones, ni Enarsa. Inclusive, Enarsa no cumplió con la contratación de algunos estudios que le correspondían, que terminó contratando UTE, Ancap o Gas Sayago para poder seguir avanzando.

En ese momento, a mediados de 2011, el presidente Mujica viaja a Buenos Aires a reunirse con la presidenta argentina y surge desde el Poder Ejecutivo el interés de firmar el contrato del consorcio entre Enarsa y Gas Sayago. Me acuerdo que con el otro director de la oposición de Ancap, el señor Carlos Cami, no estuvimos de acuerdo, porque nos pareció que no estaban dadas las condiciones para avanzar en una serie de compromisos que importan en un contrato de consorcio, cuando hasta ese momento Enarsa no había mostrado ningún interés en avanzar. De hecho, estábamos todavía con problemas para definir la ubicación, entre otras cosas, por la reticencia argentina en dar autorización a alguno de los puntos que se estaban manejando, etcétera. Recuerdo que esto motivó una reunión del directorio de Gas Sayago en comisión general, de la cual también participó el doctor Méndez. Allí se nos planteó que era necesario. El argumento nuestro era que Argentina no demostraba las condiciones para firmar el consorcio y el argumento de ellos era que justamente, como no demostraba la actitud para avanzar, había que hacerle firmar algo que la obligara a actuar en consecuencia. Estábamos en ese tire y afloje, cuando resolvimos con el director Camy acompañar la posición de la mayoría, dejando la constancia de que lo hacíamos en aras de facilitar la concreción del proyecto y de no poner palos en la rueda, haciendo confianza en aquellos que estaban en directo trato con las autoridades argentinas, que no era nuestro caso, porque como dije, el director Camy y yo no teníamos contacto con las autoridades argentinas sobre este tema.

Señalo estos dos temas que recuerdo de ese año y medio que generaron cierto debate. Después en general todas las decisiones eran operativas, de contratación de personal, de alquiler de oficinas o estudios, que se hicieron unos cuantos. En ese sentido, también tuvimos algún chisporroteo con el ingeniero De Aurrecoechea, cuando llevó la propuesta de contratar a CSI, una empresa a la que él había estado vinculado y aunque debo dejar establecido que él aclaró que no había participado del proceso de selección; era el gerente general de la empresa.

Básicamente, ese es el tema. No creo que se hayan tomado otras decisiones de trascendencia en el período del que yo participé.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Agradezco mucho al doctor Garchitorena la información que nos trasmitió. Sobre la base de la misma quiero hacer dos o tres repreguntas para profundizar en algún aspecto de lo que él compartió con nosotros.

En primer lugar, sobre la relación del doctor Méndez con el proyecto y con UTE, que era donde el doctor actuaba, en el transcurso de este proceso de investigación me ha quedado un poco la sensación de que el doctor Méndez sin duda asumió un protagonismo importante en todo esto. Eso más que una sensación es un dato. También me quedó la impresión de que en el ejercicio de ese liderazgo o protagonismo han sobrevolado supuestas o presuntas diferencias de criterio o diferencias técnicas con los servicios de UTE, con las

valoraciones o proyecciones de demanda relacionadas con la viabilidad del negocio, con la participación de la Argentina como un elemento o condición necesaria o no, ya sea en su condición de buen inversor o como destino comercial de los excedentes de producción. Le pediría una impresión sobre eso al doctor Garchitorena, porque si bien es un aspecto institucional, no deja de ser relevante; más allá de que la política energética le corresponde al Poder Ejecutivo y el director de Energía obviamente es, en ese esquema, un resorte, un engranaje muy importante, también es verdad que UTE es un organismo autónomo y que de acuerdo a su Carta Orgánica tiene objetivos muy precisos y claros desde el punto de vista del cumplimiento de su función.

La segunda pregunta tiene que ver con las dos diferencias o discrepancias que marcó el doctor Garchitorena en cuanto a la firma del consorcio con Enarsa. ¿Por qué razón era inconveniente o inoportuno, más allá de las razones estratégicas? ¿Qué compromiso, qué ulterioridades negativas o perjuicios eventuales podría llegar a sufrir el país en función de que se firmara ese convenio en ese momento particular? Al mismo tiempo -no tuve oportunidad de leerlo por más que lo tengo en la documentación que UTE nos envió- quiero saber si la salida de Enarsa determinaba algún tipo de consecuencia o responsabilidad para Argentina o si esa salida era perfectamente factible de acuerdo con los términos de ese contrato que se firmó.

Por otra parte, no me quedó claro qué relación tuvo ese viaje del presidente de la República a Buenos Aires con la suscripción definitiva del convenio. ¿Cómo fueron los tiempos? Se nos plantea que el presidente viajó, se reunió con la presidenta argentina, se destrabó una situación política o se resolvió dar un paso con la firma de este convenio. Pero desde ese viaje hasta la firma efectiva ¿cuánto tiempo medió? ¿Qué análisis hizo UTE? ¿Se pidió informes? ¿Se consultó a alguien? Algunos detalles adicionales con relación a esto pueden ser relevantes.

Me resultó interesante la discrepancia que planteó el doctor en cuanto a la designación del gerente general De Aurrecoechea. Está claro que la ingeniera Jara fue propuesta para sustituir al director De Aurrecoechea en su función de gerente general. Ahora, ¿la circunstancia de que se creara una gerencia general adjunta es algo que se desprende objetivamente de las necesidades de Gas Sayago? ¿Es algo que está justificado objetivamente por las demandas de la actividad que se estaba desarrollando? ¿O se entendió -me quedé pensando en la expresión de que la ingeniera Jara estaba por volver al país- que era mejor que estuviera la ingeniera Jara desempeñando esa función del gerente De Aurrecoechea y por alguna razón, más allá de las necesidades de servicio, se resolvió crear una gerencia general adjunta? Es ahí donde está radicada la discrepancia. Me parece muy importante que se nos pueda precisar eso.

Hubo varias contrataciones a CSI. En algunos casos fueron contrataciones de geotecnia y en otros para estudios de carácter ambiental. Advierto que durante la gestión del doctor Garchitorena se produjo lo que supongo habrá sido la primera de esas contrataciones. Está claro que De Aurrecoechea era gerente general de la empresa. Mi pregunta es si en ese sentido hubo una suerte de declaración del ingeniero De Aurrecoechea de que efectivamente pertenecía o era accionista de esa empresa. ¿Qué alcance tuvo

esa declaración? Se nos dijo que él expresó que no había participado en todo el proceso de decisión o de recomendación técnica en cuanto a esa contratación.

Sobre eso le pediría, de acuerdo a su experiencia en el directorio, que nos pudiera precisar algún dato complementario o adicional.

SEÑOR GARCHITORENA (José).- Con respecto al papel del doctor Méndez, creo que para todos fue un director Nacional de Energía muy activo, como no hubo antes ni después de él; esa es la impresión que tengo.

Soy funcionario de Ancap de carrera; hace treinta años que estoy ocupando cargos y la verdad es que la Dirección Nacional de Energía o el Ministerio de Industria, Energía y Minería en la gestión de Ancap no eran muy relevantes; me refiero a la gestión cotidiana. La Dirección Nacional de Energía era una oficina técnicamente débil, con poco personal. Es cierto que, básicamente, la definición estaba a cargo de los servicios técnicos de las empresas energéticas, Ancap y UTE. Cuando el ingeniero Martínez fue ministro de Industria, Energía y Minería nombró a Ramón Méndez y lo empoderó, y fue el que esbozó el plan energético 2008-2030, que en su parte sustancial recogió el acuerdo multipartidario de energía de 2010. Según mi experiencia de esos dos años en UTE, él tuvo un rol muy activo; a mi criterio, más allá de lo que se recogía en el acuerdo, que consistía en que el Poder Ejecutivo, a través del Ministerio y la Dirección Nacional de Energía, tenía el papel rector, fijando políticas. A veces uno percibía que la Dirección Nacional de Energía opinaba en cuestiones de implantación y operativa. En todo el desarrollo eólico se buscaban decretos y resoluciones del Poder Ejecutivo que ampararan esos llamados y había mucha discusión de letra chica entre la Dirección Nacional de Energía y en este caso UTE. Desconozco cómo era la relación con el otro ente energético, Ancap, porque yo ya no estaba y no me corresponde opinar.

Es cierto que en ese tiempo el doctor Méndez tuvo un papel protagónico y en este tema de la regasificadora él era un decidido partidario de su construcción.

Con respecto a lo de Enarsa, no recuerdo la letra del contrato, pero de allí surgían obligaciones para las partes. Nos parecía que en ese estado de situación, donde Argentina y en particular Enarsa, no habían estado colaborando proactivamente en el estudio del proyecto en general, asumir compromisos, conociendo los antecedentes, podía poner a Uruguay en situación de desventaja frente a Argentina, que capaz que no asumía sus obligaciones pero utilizaba las nuestras como argumento para no avanzar. Destaco que en ese momento ni siquiera se había definido el lugar de ubicación del barco regasificador. A la larga, la determinación del lugar estuvo influenciada por encontrar un sitio en el que no se precisara el aval argentino, ya sea a través de la CARP, o por ser zonas de alijo.

Hay que recordar que mientras nosotros estábamos con el proyecto y procurando que Argentina asumiera sus compromisos, se sumara y garantizara su participación y demás -y no lo hacía- esta construyó un barco regasificador en Ensenada. No es que no necesitara el gas ni que rechazara los barcos regasificadores; se hizo otro en su territorio, mientras que con nosotros no había mayores avances.

Eso fue lo que nos llevó a plantearnos la duda de la conveniencia de firmar el acuerdo. Tengo entendido que el acuerdo se firmó igual, pero nunca se implementó en absoluto. No tengo idea si luego se cerró formalmente, si se firmó un contrato de rescisión. No sé qué pasó después, pero en aquel viaje se firmó el acuerdo.

También es importante señalar algunas percepciones que uno tiene. A nivel técnico uno veía ciertas reticencias y falta de opinión. Los técnicos uruguayos nos contaban que cuando se reunían con sus pares argentinos veían que no tenían posición ni instrucciones. Siempre estaba aquello de que nosotros teníamos que ir más arriba para destrabar la situación. Me imagino que a mediados de 2011 una reunión entre los presidentes era lo más alto que se podía ir. Sé que se habló del tema, pero desconozco qué se dijo; es claro que la situación de la participación de Argentina en el proyecto no cambió por ese viaje del expresidente Mujica ni por la firma del contrato con el consorcio.

En cuanto a la gerencia general, reitero mi desacuerdo con la designación del ingeniero de Aurrecoechea. Gas Sayago era una empresa que se financiaba con los aportes de capital de UTE y Ancap y me parecía que estar pagando sueldos importantes -el gerente general de Gas Sayago tenía un sueldo importante- no se justificaba en esa etapa del proyecto, máxime cuando en seis meses se iba a hacer cargo de la gerencia general la ingeniera Jara, a quien se contrató en virtud de su experiencia y su currículum en materia de gas natural licuado. Básicamente, ese fue el motivo por el cual no compartí la designación del ingeniero Pedro de Aurrecoechea. Recuerdo que cuando se contrató a CSI para ese estudio, la diferencia de precio con otra oferta que se presentó en el Directorio fue muy grande; la de CSI era sensiblemente más barata. Él aclaró que no había participado del proceso de selección. También es cierto que nos estábamos moviendo en el ámbito de una empresa privada que, por consiguiente, no estaba obligada a aplicar el Tocaf, aunque siendo una empresa integrada por dos organismos públicos parecía lógico que los principios de transparencia y competencia estuvieran claramente explicitados. Tengo entendido que por decisión del Directorio de Gas Sayago -yo ya me había ido del Directorio- se terminó aprobando una resolución que hacía aplicable a la gestión de Gas Sayago las normas de contratación, fundamentalmente de incompatibilidades público-privadas. Inclusive, esa norma se aplicó tiempo después con una empresa asesora en comunicaciones que se supo estaba vinculada a una empresa de publicidad que eventualmente Gas Sayago iba a contratar para su gestión. En aplicación de esa disposición es que se cesó a esa empresa asesora en comunicaciones. De esto me enteré después, cuando yo ya no estaba en Gas Sayago.

No recuerdo si esa situación que se generó en aquel momento quedó recogida en actas, pero lo conversamos entre los directores y personal de Gas Sayago, que en aquel momento era escaso; había un gerente general -Pedro de Aurrecoechea-, un gerente financiero, un gerente técnico y no mucho más. Después tengo entendido que se fue ampliando, pero en aquel momento ocupaba parte de un piso en la calle La Cumparsita. Seguramente, ese antecedente llevó a Gas Sayago a aprobar esa resolución de aplicación de las normas de derecho público a esa empresa de derecho privado.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Estoy satisfecho con las respuestas, pero específicamente me interesa algo que planteé en mi exposición anterior.

Está claro y hay un dato objetivo: coincide en el tiempo la incorporación de la ingeniera Jara con la creación de la gerencia general adjunta. Me refiero al mismo tiempo histórico.

Quisiera saber si su discrepancia con la designación del ingeniero de Aurrecoechea, tiene que ver con la justificación o no de que una empresa de las características de Gas Sayago tuviera las dos jerarquías gerenciales, es decir, la gerencia general y la gerencia general adjunta. Dicho de otro modo -y esto puede ser opinable; seguramente hay visiones distintas con relación a este mismo aspecto-, en su visión, y con la perspectiva de lo que pudiera venir después, ¿se justificaba que Gas Sayago tuviera una gerencia general y una gerencia general adjunta? Eso, más allá de los nombres concretos, de los nombres de las personas que estaban involucradas.

SEÑOR GARCHITORENA (José).- Aclaro que cuando la ingeniera Jara se incorporó a Gas Sayago, quien habla ya no estaba en la empresa. Ella se incorporó a mediados de 2012, yo nunca llegué a trabajar con ella.

Más allá de las personas, si se había seleccionado a una profesional con un currículum como el de la ingeniera Jara y en función del estado de avance del proyecto, no me parecía necesario que en el transcurso de los meses en lo que ella no podía llegar a Uruguay, se contratara a alguien. Podíamos seguir trabajando, como lo veníamos haciendo, con los profesionales de UTE y de Ancap dedicados al proyecto.

Reitero: cuando ella se incorporó al cargo yo ya no estaba, pero pienso que en función de su currículum no necesitaba un lazarillo, un asesor, ni alguien que cumpliera funciones de cogerente general o adjunto, con ella.

La ingeniera Jara, por su experiencia laboral y por su currículum, perfectamente podía llevar adelante el proyecto, sin necesidad de contar con otra persona.

Cuando se contrató al ingeniero de Aurrecoechea, voté en contra. Recuerdo que se lo contrató para la transición, o sea, para el tiempo en que la ingeniera Jara no podía llegar a nuestro país a hacerse cargo de la gerencia general. ¿Cuál fue el motivo para mantenerlo después? Como en este momento yo ya no estaba en la empresa, solo puedo dar una opinión personal.

Si me permiten, quisiera hacer un comentario adicional. Cuando en el año 2013 -reitero, ya no estaba en el Directorio de UTE ni en el Directorio de Gas Sayago- el Poder Ejecutivo tomó la decisión de avanzar en la concreción del proyecto de la regasificadora, lo hizo a partir de un informe de la Dirección Nacional de Energía firmado por el doctor Ramón Méndez, al que tuve acceso. Recuerdo que participé en un debate televisivo con él a propósito de este tema porque para mí, sinceramente, ese informe no era suficientemente robusto como para tomar una decisión del porte, de la inversión económica que significaba para Uruguay, porque la decisión fue hacerlo solo. Uruguay iba a construir la regasificadora solo. Yo se lo dije a él; todo este informe -más allá de los 200 megavatios de Aratirí que era una demanda adicional posible-, ya en aquel momento, era de muy dudosa concreción. Además, había una frase que para mí era la piedra angular del informe y la que me daba mayor intranquilidad. El informe decía que la racionalidad económica indicaba que Argentina iba a necesitar gas natural licuado por los próximos diez o quince años. Me acuerdo que le dije al doctor Méndez: "Ramón, si algo ha

caracterizado a Argentina en los últimos años es la falta de racionalidad económica". Entonces, jugarnos a hacer una inversión de este porte basados en que tomaran una decisión racional, con los antecedentes de incumplimiento de contratos firmados con Uruguay y la actitud observada durante el proceso de estudio del proyecto, apoyarnos en esa frase o presunción era, por decir lo menos, débil y así se lo dije en aquel momento; por eso lo traigo a colación.

SEÑOR PRESIDENTE.- Cuando usted inició su exposición nos habló de los gasoductos que ya estaban instalados. Señaló con precisión que, evidentemente, la oferta argentina nunca llegó a colmar la expectativa del gasto que se había hecho. No sé si usted ha seguido en contacto con toda esta temática, pero estará de acuerdo conmigo en que Argentina, al día de hoy, todavía sigue careciendo de gas ¿verdad?

SEÑOR GARCHITORENA (José).- Sí, claro.

Argentina, si bien incumplió sus contratos en volúmenes y en precios, nunca dejó de suministrar gas a Uruguay.

SEÑOR PRESIDENTE.- Sí, eso es lo que tengo entendido.

SEÑOR GARCHIOTRENA (José).- Lo que sucedió es que no permitió el desarrollo de negocio con Uruguay y eso trajo problemas de sustentabilidad a Montevideo Gas, a Conecta y demás.

UTE y Ancap, en su momento precompraron capacidad de transporte en esos gasoductos. En definitiva, UTE y Ancap, siempre han sido los instrumentos de las políticas públicas y así debe ser, son entes autónomos del Estado y para eso están. Esas empresas precompraron capacidad de transporte para viabilizar la inversión de los privados en los gasoductos y me imagino que la capacidad nunca se utilizó en su totalidad. O sea que hubo perjuicios económicos para el Estado uruguayo.

Es cierto que Argentina sigue careciendo de gas pero el hecho es que nunca se comprometió a compararlo por esta boca de entrada que podía ser la regasificadora del territorio Uruguayo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Eso es fuente de especulaciones.

Agradecemos su presencia.

(Se retira de sala el doctor José Garchitorena)

(Ingresa a sala el ingeniero Jorge Cabrera, Gerente del Área de Planificación y Secretaría Técnica de UTE)

——Continúa la sesión.

(Es la hora 16 y 30)

——La Comisión da la bienvenida al ingeniero Jorge Cabrera, Gerente del Área de Planificación y Secretaría Técnica de UTE.

Lo hemos invitado a participar en esta Comisión Investigadora para referirse a las actuaciones que le correspondieron en el período que comprende la denuncia, que va desde el momento anterior a la creación de Gas Sayago hasta el momento en que se interrumpieron las obras. Como quien lo citó fue el diputado Abdala, le cedemos el uso de la palabra.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Doy la bienvenida al ingeniero Cabrera y le trasmito la satisfacción de tenerlo con nosotros.

En principio, quiero hacer una aclaración: yo no lo cité; en todo caso, promoví que se lo invitara. La Comisión lo convocó porque todos creemos que su testimonio es muy importante en virtud de la responsabilidad que actualmente tiene en la estructura de UTE a nivel del área de planificación: es gerente de esta división.

El ingeniero Cabrera ya estuvo aquí acompañando la delegación del Directorio de UTE. Por lo tanto, buena parte de lo que seguramente tenía para trasmitir lo volcó en esa oportunidad.

Como disparador, voy a dejar planteados un par de aspectos sobre los temas que estamos analizando desde el inicio de este proceso parlamentario.

Uno de ellos tiene que ver con la demanda y con la viabilidad del proyecto, tema que ya estuvo en debate. Desde mi punto de vista, UTE expresó un criterio a la hora de evaluar el proyecto que no fue necesariamente coincidente en su totalidad con otras proyecciones que se hicieron. Y me dejo de eufemismos: todos sabemos que me estoy refiriendo al informe técnico que en su momento elaboró la Dirección Nacional de Energía.

Recientemente, recibimos al ingeniero Beno Ruchansky; no sé si el ingeniero Cabrera tuvo oportunidad de leer la versión taquigráfica de esa sesión. En esa ocasión, él fue muy enfático en cuanto a la primera etapa del proyecto. Estableció muy claramente que la presencia de Argentina, primero en su condición inicial de coinversor cuando la obra todavía era binacional y, después, como un eventual mercado de destino para buena parte de la producción que surgiera de la planta regasificadora, era indispensable. Es decir: el ingeniero Ruchansky planteó casi textualmente que la participación argentina era una condición de viabilidad del proyecto

Después, con relación a este mismo capítulo, pero bastante más adelante en el tiempo, en la resolución del Directorio de UTE que aprueba y mandata a los representantes en Gas Sayago a votar por la adjudicación a GNLS, aparece el considerando 16, que a mi entender es absolutamente elocuente en cuanto a que los números son muy ajustados. Sobre la base de los informes técnicos, la propia resolución del Directorio dice que son muy ajustados para UTE si no se toma en cuenta la venta de capacidad de regasificación a Argentina, por ello considera aceptable incurrir en el riesgo -se asume que se está contrayendo un riesgo- en la medida en que se pueda concretar efectivamente el potencial de venta de capacidad de regasificación o exportación de los excedentes al mercado argentino.

Yo creo que la inclusión de este considerando en el momento mismo de la adjudicación tiene un valor muy significativo y, como dije antes, obviamente corresponde con los informes de la gerencia, que se expresaron en ese sentido.

Sobre este punto, quisiera trasladar una inquietud al ingeniero Cabrera, en su carácter de gerente de planificación. Me gustaría conocer realmente los fundamentos de estas expresiones y saber cómo podemos mensurar el riesgo al que se hace referencia en la resolución, en la medida en que ese riesgo está asociado a una condición de impronosticable realización. Además, los hechos

confirmaron que esa condición no se configuró. Es más: esto es parte de lo que, más acá en el tiempo todavía, el propio Presidente de la República estableció como un impedimento para que el proyecto prosperara; se expresó en esos términos a fines de 2016. Este es el primer tema que quiero dejar planteado.

El segundo no tiene que ver con las proyecciones de demanda, la justificación del negocio y el riesgo a que UTE está dispuesta a contraer y que refiere en la resolución de adjudicación, sino con la adjudicación. La adjudicación es uno de los aspectos que investiga o analiza esta Comisión investigadora. A nosotros siempre nos llamó poderosamente la atención que en el corto lapso que va desde el 18 de abril al 17 de mayo -menos de un mes- se resolviera o se hiciera una opción por una de las cuatro ofertas que fueron precalificadas. Y este plazo todavía se acota más a partir de algo que dijo el ingeniero Casaravilla en esa misma comparecencia, en la cual estaba el ingeniero Cabrera, ya que expresó que el 19, es decir un día después de la apertura de las ofertas, se hizo la presentación al equipo técnico. Y el 2 de mayo, o sea bastante antes de la adjudicación -apenas diez o doce días después de la presentación o de la apertura de las ofertas-, el comité resolvió adjudicarle o, mejor dicho, no adjudicarle, sino iniciar una negociación corta con Gaz de France Suez. Por lo tanto, ya ahí había una decisión primaria, por lo menos, en el sentido de que sobre esa oferta iba a recaer la adjudicación del llamado.

Yo he trasladado esta pregunta en anteriores oportunidades, y ahora se la traslado al ingeniero Cabrera, con respecto a si un período tan breve, que -repito- es inferior a los quince días -ya que es un período de diez o doce días-, es posible analizar y evaluar, y cómo se hizo, porque creo que el ingeniero Cabrera formó parte de todo ese proceso; supongo que integró el equipo técnico que se conformó, lo que dicho sea de paso le pregunto. ¿Cómo es posible en tan poco tiempo evaluar ofertas que no fueron totalmente coincidentes, sino muy dispares desde el punto de vista de la concepción técnica y del valor económico, para tomar ya una decisión en tiempo tan acotado? Esa sería la segunda consulta.

Volviendo brevísimamente atrás, me anoté otra expresión del ingeniero Casaravilla con relación al primer asunto, es decir, al tema de los estudios de demanda. El ingeniero Casaravilla dijo: "Los números fueron hechos por otros". A mí me quedó claro que esa mención o alusión era a la Dirección Nacional de Energía. Es muy importante para nosotros saber qué papel le cupo o le correspondió a cada quien en los estudios de factibilidad y en los estudios previos. Recién preguntamos al exdirector Garchitorena sobre el alcance del protagonismo que notoriamente tuvo la Dirección Nacional de Energía y él coincidía con nosotros en cuanto a que el doctor Méndez tuvo un protagonismo muy grande, y eso no es bueno o malo en sí mismo. ¿Pero hasta dónde, por lo tanto, las estimaciones técnicas o las proyecciones de la Dirección Nacional de Energía se imponían innegociablemente, o en qué medida UTE, al mismo tiempo, en función de sus propios estudios y de sus propias valoraciones, podía llegar, en tal caso, a deducir una posición o una actitud diferente?, lo que en los hechos no ocurrió porque se siguió por el camino de la adjudicación.

Perdón por la extensión, pero me parecía bueno desarrollar los dos temas enteramente. Por mi parte es lo que pienso preguntar; después,

estaremos atentos a las sugerencias de los demás colegas y a las respuestas del ingeniero Cabrera.

SEÑOR CABRERA (Jorge).- En primer lugar, es un gusto poder estar aquí y tratar de colaborar con ustedes en esta ardua tarea que tienen. Voy a tratar de ordenarme en las respuestas al planteo del diputado Abdala.

El primer punto que él plantea tiene que ver con la demanda, con la viabilidad del proyecto, con la necesidad o no de Argentina de estar incluida, con los estudios que hicimos nosotros desde UTE y con los estudios que se hicieron también desde la Dirección Nacional de Energía. Respecto a esto, claramente el proyecto se inició como un proyecto en el que la mitad de la regasificación iba a ir hacia Argentina. Ese fue el inicio del proyecto y así estaba planteado. Nosotros sabíamos y sabemos al día de hoy que Argentina tiene una necesidad grande de gas natural. Sabemos que el gasoducto que hicimos en su momento desde Buenos Aires a Montevideo lamentablemente quedó casi inactivo cuando en 2004 Argentina entró en su crisis de gas. Pero por otro lado eso se transformó en una oportunidad para Uruguay: tener un caño libre que conecta directamente al centro de Buenos Aires era un valor para Uruguay que Argentina no tenía, porque Argentina no tenía ni tiene forma de llegar al nodo Buenos Aires porque debe ampliar gasoductos muy extensos y entonces eso también era una oportunidad. Por lo tanto, la posibilidad de Argentina en este proyecto estuvo desde el inicio y yo creo que nunca dejó de estar. Nosotros desde UTE, como gerentes de planificación, tuvimos una participación desde un punto claramente estratégico con un grupo de trabajo que creo que incluso ya compareció aquí, liderado por Pablo Mosto, que depende de nosotros directamente, y el grupo del ingeniero Briglia y Noelia Abreu, que estuvieron acá. Ese fue el grupo nuestro esencial técnico allí. ¿Cuál fue la tarea que nos preocupaba a nosotros más que nada? Poder asesorar adecuadamente al directorio respecto a cuáles eran los beneficios que el sector eléctrico podía capturar en el caso de que existiera gas natural en Uruguay. ¿Por qué? Porque uno esperaría que el resultado de esos beneficios se reflejara después en los compromisos que UTE asumiera y que el sector eléctrico, en definitiva -al asumirlos UTE-, asumiría.

El diputado Pablo Abdala hablaba de la resolución en la que claramente se dice -entonces no hay ninguna sospecha- que los números eran muy ajustados, sobre todo si UTE debía asumir el 90% de la regasificadora. Ese punto se estableció a nivel de las autoridades. La información que nos llegó a nosotros era que Ancap no tenía una posibilidad mayor al millón de metros cúbicos para ubicar y que no veía ampliación de mercado. Entonces, la única posibilidad era que UTE tomara esa opción. ¿Por qué UTE la podría tomar? Porque claramente UTE tiene una muy buena experiencia de intercambios energéticos con Argentina de los treinta y algo de años que tenemos con Salto Grande. De alguna manera, en esa historia se generaron vínculos, se generaron alternativas que mostraron que con Argentina hemos hecho negocios de intercambio energético en las condiciones más inesperadas: cuando teníamos los puentes cerrados seguíamos intercambiando y seguíamos generando oportunidades para los países.

Respecto a los estudios -se dice en la resolución que el diputado Pablo Abdala señalaba-, los nuestros eran más conservadores que los de la Dirección Nacional de Energía, claramente. La Dirección Nacional de Energía

incorporaba algunos beneficios que nosotros nos parecía que no deberían estar en esa evaluación, y no los pusimos. Sin embargo, los beneficios que nosotros incorporamos eran beneficios que, aproximadamente, se acercaban al 90% del pago de la regasificadora con aquellos números. Pero ¿qué problema había? Los problemas estaban en cuáles eran las hipótesis. Las hipótesis estaban basadas en lo siguiente. Pensábamos que teníamos que cubrir la demanda de Aratirí, porque esa fue una directiva que se nos dio desde la Dirección Nacional de Energía. Uruguay no podía darse el lujo de decir: "No tengo energía para este proyecto". Entonces, eso tenía que estar. El arrepentimiento de no poder hacer eso era mucho mayor que, eventualmente, la sobreinversión que pudiéramos hacer.

El otro tema que estuvo en aquella evaluación fue que el petróleo estaba a US$ 110 el barril. Entonces, los resultados nos daban en aquella oportunidad -como vieron en la resolución- los US$ 944.000.000, que estaban muy cerca de lo que se necesitaba para viabilizar el proyecto.

¿Cuál fue nuestra preocupación? Entre las hipótesis, había una que nos preocupaba en lo particular, que era el intercambio con Brasil. Las hipótesis por el intercambio con Brasil eran muy restringidas. Nosotros veíamos que a través de la interconexión que estábamos impulsando, probablemente hacia el futuro deberíamos esperar que se abriera. Eso implicaba, entonces, una disminución de beneficios porque la posible compra de energía de Brasil barata -cuando ellos tienen buena hidraulicidad-, obviamente, iba a implicar menos uso de generación térmica, menos uso de gas. Esa era una hipótesis que en nuestros informes la hicimos saber al directorio; hay un riesgo importante con este aspecto porque ahí había como US$ 300.000.000 que estaban en juego.

¿Cómo podíamos compensar eso? También en nuestras hipótesis nosotros no pusimos una venta a Argentina significativa. Por otro lado, la pregunta era: "¿Esto es inviable, no se puede hacer?". Nosotros, con el conocimiento de la situación energética en Argentina y con la experiencia anterior, claramente entendíamos que Uruguay, frente a una capacidad de regasificación excedentaria, iba a encontrar -no podíamos creer algo diferente; estábamos convencidos de esto- formas de negociarlo con Argentina y alternativas -como se han encontrado durante los treinta años anteriores- que permitieran optimizar país, como se ha hecho. Cuando nosotros teníamos mucho agua, le vendíamos; cuando ellos, tenían nos vendían. Ustedes pueden mirar la historia, y hay muchos ejemplos de eso. Entonces, obviamente, teníamos optimismo en que eso era algo posible.

Ahora, para lograr eso, había algunas condiciones que eran necesarias. Tenían que dejarnos negociar directamente, llegar a esas alternativas. Y eso fue trasladado al directorio como que UTE tenía que tener manos libres para poder hacer una cantidad de cosas, inclusive, optimizar el gas junto con la electricidad, algo que no es común hacerlo en las regasificadoras, es decir, una serie de condiciones particulares. Así lo informamos al directorio: "Obviamente, esto tiene riesgo. Obviamente, en estas hipótesis no podemos decir que es inviable el proyecto," -y no lo dijimos- "pero necesitamos determinadas condiciones".

Efectivamente, la situación era: ¿Argentina era necesaria? No, creo que no. Creo que Argentina siempre estuvo en la cabeza de todos nosotros, en un

momento dentro del proyecto y, en otro momento, como natural comprador en el proyecto por las condiciones tanto del gasoducto y su ubicación, por las necesidades de Argentina y porque Uruguay claramente no tenía intenciones de lucrar en forma excesiva, sino, simplemente, compartir eso y tratar de extraer el beneficio que permitiera pagar una parte de la regasificadora. Esa fue la situación a la hora de tomar la decisión. Fue una situación que, como bien dijo el diputado Pablo Abdala, después de las hipótesis que se fueron dando en el correr del tiempo, si uno la analiza a la hora de que GNLS decide salirse del proyecto y actualmente, se encuentra con una situación en la cual la demanda no creció lo que se esperaba, Aratirí no estaba, el petróleo bajó significativamente.

Entonces, cuando se da la nueva situación, enseguida al directorio le hacemos el análisis desde planificación sobre qué pasa con el sector eléctrico a partir de eso. Lo que nos pasó fue que claramente respecto a aquella alternativa de los US$ 940.000.000, hoy el sector eléctrico se queda con un beneficio de US$ 300.000.000. Se perdió en esa situación una cifra del orden de los US$ 640.000.000 vinculados a hipótesis que no se concretaron.

En esta nueva situación, cambia la situación del sector eléctrico. Es claro -eso fue trasmitido al directorio- que el sector eléctrico no es capaz de absorber, ahora sí, el 90% de la regasificadora. Ahora, el sector eléctrico puede absorber una parte interesante porque tiene un beneficio interesante de US$ 300.000.000. El punto es cómo generar y cómo viabilizar el proyecto en las nuevas condiciones. Creo que eso es lo que las autoridades ahora están tratando de hacer con estos esquemas nuevos donde, de algún modo, aparece una oportunidad con la empresa Shell, como todos sabemos.

No sé si pude ser claro en cuanto a cómo vimos nosotros la situación desde el lado de UTE. Claramente sí vimos -debo decirlo con claridad- que el proyecto, en un determinado momento, tomó una importancia que fue país, que fue muy superior al sector eléctrico. Eso hizo que la Dirección Nacional de Energía tomara un protagonismo también importante. Entonces, había beneficios que se evaluaban extrasector eléctrico vinculados con la posibilidad de meter en la matriz energética el gas natural, algo muy interesante para el Uruguay y que lo quiso hacer en su momento con el gasoducto y que después cayó por el problema que explicábamos. Por supuesto, la idea era asegurar el gas. Uno de los problemas que se veía en aquella oportunidad era que los permisos que teníamos del gas de Argentina hacia Uruguay estarían cayendo en el año 2017 -este año-; entonces, la posibilidad de que el gas llegara a Uruguay, de alguna manera, quedaba asegurada con la regasificadora. Es decir que había una serie de otros beneficios que desde planificación y desde UTE no evaluábamos, pero sabíamos que la Dirección Nacional de Energía sí lo hacía, y que eso se conversaba a alto nivel para dar ese carácter estratégico que se le dio al proyecto y esa condición prioritaria en cuanto a minimizar los tiempos en todo lo que se pudiera. Entonces, lo que planteaba el diputado respecto a la adjudicación ocurrió respecto a una cantidad de temas donde los tiempos pasaron a ser muy importantes, porque contar con la regasificadora pasó a tener un carácter muy estratégico para el país.

Con respecto a la pregunta de si nosotros participamos dentro de la adjudicación, debo decir que como gerente de planificación no estuve en el estudio de las ofertas; sí estuvo nuestro equipo, el equipo de Pablo Mosto,

quien acudió a este ámbito, y estuvimos en la primera reunión del hotel, en la cual se planteó toda la metodología. Entonces, se armaron los grupos de trabajo en los que UTE tuvo gente trabajando de la más alta confianza nuestra, pero no participamos en las decisiones estratégicas que se manejaron a un nivel superior: los tiempos de las negociaciones, cómo hacer esa estrategia de negociación que se mencionaba, etcétera.

No sé si me queda algo por contestar; más o menos traté de abarcar todo lo que se me planteaba.

SEÑOR PRESIDENTE.- Usted bien dice que no estuvo en el estudio de los proyectos y que, obviamente, no participó de eso. Pero ¿está al tanto de que había cuatro proyectos?

SEÑOR CABRERA (Jorge).- Sí.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Y está al tanto de que había tres anteproyectos y solo un proyecto?

SEÑOR CABRERA (Jorge).- Completamente. Y digo más: en el grupo que estudió eso había gente nuestra, de nuestra máxima confianza. Ellos hicieron un listado de los cuatro proyectos y el único que no mostraba ningún tipo de riesgo alto era el que fue seleccionado. Nuestra gente avaló eso, y nosotros tenemos plena confianza de que fue así.

SEÑOR PRESIDENTE.- Justamente, yo quería destacar ese tema: que de los cuatro proyectos, tres eran anteproyectos y el único que se adecuaba exactamente a todas las características y requisitos era el que finalmente fue adjudicado.

SEÑOR CABRERA (Jorge).- Sí.

SEÑOR PRESIDENTE.- Es más: según se nos ha explicado acá -la pregunta es si usted está al tanto de ello-, una de las estrategias que se adoptó fue la de seguir dando la sensación de que los cuatro proyectos tenían posibilidades, justamente, para conseguir lo que finalmente se consiguió: una rebaja en US$ 100.000.000 que otorgó el proyecto de Gaz de France. ¿Usted está al tanto de eso?

SEÑOR CABRERA (Jorge).- Yo tengo la misma información que usted, pero no participé en la estrategia.

SEÑOR PRESIDENTE.- Otra cuestión que me interesa de sus afirmaciones es la siguiente: el encuadre que ustedes hacían, que por cierto me pareció muy aceptable.

Evidentemente, estamos de acuerdo en que, en determinado período, cambia la realidad: no está Aratirí, baja el precio del petróleo y aparece la eólica. Pero cuando se toma la decisión y ustedes dan ese consejo, evidentemente consideraban que el proyecto era viable.

SEÑOR CABRERA (Jorge).- Totalmente. Incluso más: una aclaración a lo que usted dijo. Cuando nosotros hacemos esta evaluación, la eólica ya estaba, con niveles muy importantes. Aun así, en una condición ajustada -como dice la resolución-, podíamos decir: "Esto no es inviable; esto es viable. Ahora, hay que moverse muy bien". Pero eso pasa con muchos proyectos y, a veces, las evaluaciones trascienden el tema técnico-comercial: son evaluaciones

estratégicas país que de algún modo jugaron acá, porque en este proyecto había mucho en juego, como lo sigue habiendo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Una de las evaluaciones que se hicieron aquí -no sé si usted la manejó- fue que esa estrategia que tiene Argentina de ser quien domina el Río de la Plata y no sentirse nunca dependiente de un pequeño país como Uruguay, explicaba claramente la ruptura del contrato, de la vinculación con nuestro país. Y otra estrategia que obviamente sigue un futuro comprador es no demostrar excesivo interés para poder fijar los precios en su momento.

SEÑOR CABRERA (Jorge).- Según mi experiencia -y es relativamente reciente-, siempre percibí el interés de Argentina. Digo más, no hace mucho, antes de que cambiaran las autoridades, la gente de YPF había planteado hacer un estudio. Lo que faltaba era la concreción: mostrar que esta alternativa era mejor que otras que ellos tenían que analizar. El anillo de Buenos Aires es un problema serio: ellos tienen saturación allí, y nosotros teníamos la ventaja de que entrábamos a ese anillo. Entonces, para ellos eso significaba una inversión muy baja en el gasoducto. Pero, claramente, estaban viendo otras alternativas, y no nos querían regalar nada. Ellos no sabían cuál iba a ser la estrategia del Uruguay, y creo que tampoco esa alternativa esté cerrada ahora. Tengo entendido que, inclusive, se está analizando la posibilidad para las futuras etapas de meter gas hacia las centrales de generación de Argentina; ahora están haciendo una licitación. O sea que esto nunca estuvo fuera del interés de Argentina. No es fácil viabilizar esto; la experiencia muestra que no es fácil materializarlo, sobre todo, cuando están las empresas públicas y las privadas juntas. El hecho de tener a UTE como una empresa pública, a Uruguay le ha dado una capacidad de respuesta y de agilidad impresionante para enfrentar las situaciones, algo que no tienen Brasil ni Argentina, porque a veces los intereses privados determinan que no se puedan incorporar rápidamente decisiones que vayan en el sentido de una política energética. En ese sentido Uruguay tiene una ventaja. Muchas veces uno ve que en Brasil y en Argentina, ante la implementación de un proyecto de este tipo, surge la pregunta: "¿y quién lo paga? Porque son los privados, ¿y cómo?".

En este caso, la realidad es esa. ¿Hay algún compromiso que yo conozca de Argentina? No; no hay ninguno. Yo creo que no lo hay. Ahora, claramente hay una necesidad, una relación de treinta años de intercambio en todas las condiciones. ¿Podrá suceder que no seamos capaces de lograr un acuerdo? Puede pasar, pero nosotros siempre fuimos optimistas en ese sentido, y ahora lo estamos empezando a ser con Brasil, porque tenemos una interconexión y hace una o dos semanas, con mucha dificultad, empezamos a hacer intercambios y a usar la interconexión. O sea que estamos muy convencidos de que para un país chico como Uruguay, los intercambios energéticos con los vecinos son absolutamente esenciales, y ya nos lo ha mostrado la historia. Cuando construimos la conversora que tenemos en Rivera de 70 megavatios, estuvo parada durante dos años, y ahí se decía: "¡Qué barbaridad!". Esto pasó en el año 2001. En 2004, Argentina genera el problema del gas y nos corta los contratos. Entonces, se arma un problema interesante, se habilita esa conversora y en dos años desquitamos toda la inversión. Ahora la estamos usando junto con la de Melo.

Entonces, nuestro convencimiento estratégico es que Uruguay debe ser un país que vaya a la integración. Se trata de un país chico que tiene que jugar

con reglas de intercambio de beneficios, sin querer sobrepasarnos para vender mucho. Hay que hacer cosas justas. Eso ha funcionado muy bien con Argentina y esperamos lograr lo mismo con Brasil, por más que este país tiene mucha menos experiencia en intercambios energéticos, pero los está haciendo ahora con nosotros: esa es la verdad.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Señor presidente: sin el ánimo de aludirlo ni de adelantar un debate que ya tuvimos y vamos a volver a tener, quiero aclarar que la versión de los hechos que el invitado ha expresado es una versión.

SEÑOR PRESIDENTE.- Por supuesto. Además, su versión se contrapone a otras, pero me interesa tomarla muy en cuenta.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Con esta aclaración que hace, se descomprime la situación.

El ingeniero Cabrera ha sido muy claro y elocuente en cuanto a que no estuvo en el equipo técnico, pero sabe que el equipo actuó en la brevedad de los plazos a los que hacemos referencia; todo este proceso estuvo pautado o condicionado por razones de urgencia, apresuramiento o como se lo quiera catalogar.

Entre otras cosas, resulta muy llamativo que haya una versión muy contrapuesta a la que aquí han manejado consultores externos que fueron contratados. Vuelvo a remitirme al informe de la consultora Rina, que dice claramente que la propuesta que resultó adjudicataria no cumple con las especificaciones del llamado de Gas Sayago, hace consideraciones bastante más cautelosas en cuanto a aspectos vinculados con la probabilidad de falla de la ingeniería sugerida y recomienda solicitar más información. En algunos aspectos, este mismo informe reconoce que otras propuestas, como por ejemplo la de Höegh, es más confiable o más apropiada que la de GNLS y la de Gaz de France - Suez. Estos elementos ya fueron manejados, pero me veo en la necesidad de introducirlos para dejar la constancia de que estamos frente a un tema controversial, porque estos señalamientos y advertencias se formularon el 13 de mayo, cuando -como dijimos recién, y lo dijo el ingeniero Casaravilla- ya el día 2 había prácticamente una decisión tomada y se resolvió iniciar una negociación corta con quien finalmente resultó adjudicatario. El presidente lo dijo claramente; este es un tema opinable y cuando llegue el momento hablaremos.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- En la exposición que se hacía sobre el conjunto de condicionantes que dieron a UTE la convicción de decir que este proyecto, aunque ajustado, era viable, aparecen varios elementos. Casi todas las hipótesis se desvanecieron con el tiempo -es justo decirlo- y una de ellas es Aratirí. El invitado planteaba que a UTE le llegó la directiva de que sí o sí tenía que resolver el abastecimiento a Aratirí, y no entendí bien quién dio esa directiva; me gustaría tenerlo claro.

Luego nos informa que UTE asume el 90% de esta obra en virtud de que Ancap anunció que solo iba a absorber 1.000.000 metros cúbicos por día. Sobraban 9.000.000, y por la información que tenemos nosotros, el cálculo que hacía UTE, en la mejor de las hipótesis, era llegar a 4.000.000. Esto incluía Aratirí y todas las centrales funcionando. ¿En qué fecha tienen la certeza de que cambió la situación que hacía viable este proyecto de la regasificadora?

¿Cuándo no está Argentina? ¿Cuándo no está Aratirí? Quiero que lo ubiquen en el tiempo y me digan por qué si en ese momento ya tenían esa idea, siguieron con el proyecto.

Se plantea que el proyecto se asume como una necesidad país, lo que me hace entender que no era tanto una necesidad de UTE, sino una obligación de apechugar para buscar la forma de que esto sirva; se le impone a UTE este proyecto de regasificadora. Con esos cálculos que ustedes marcaban -esta es una apreciación que hacemos nosotros-, confiaban en que sí o sí Argentina iba a necesitar nuestro gas en virtud de la experiencia que tenemos en el intercambio eléctrico que es parte de centrales hidroeléctricas binacionales. Si arrancamos una regasificadora binacional, sí o sí Argentina va a llevarse una parte del gas, pero si no lo es, nos queda la duda. Entonces, si estaba la certeza, deberíamos tener una idea de a qué precio podíamos venderles el gas para que nos lo comprara. Quiero saber si estaba hecho ese cálculo para que fuera viable el negocio.

Si UTE necesita gas en el proyecto de desarrollo que tiene -comparto plenamente la importancia de que UTE sea pública y lo siga siendo; lamentablemente perdimos la posibilidad de ser los generadores de toda la energía, lo que nos complica con la eólica- ¿cuál sería el proyecto que resolvería el problema? ¿Una regasificadora de este tipo? ¿Otro tipo de solución? ¿El único camino para resolver la necesidad de gas que UTE pueda tener para hacer marchar las centrales térmicas y demás es este, o se plantea otra alternativa? La alternativa con Shell nos parece una triste conclusión de todo este proceso.

SEÑOR CABRERA (Jorge).- Primero quiero hacer una aclaración, porque se puede haber malentendido. Cuando hicimos nuestro análisis, efectivamente indicamos al directorio que el proyecto tenía viabilidad. No es que nos estén imponiendo el proyecto; hay un análisis frente a ciertas hipótesis. Nosotros le dijimos al directorio cuáles deberían ser las condiciones, y luego se pasó a un nivel de decisión que nos trasciende, porque hay condiciones que tenían que ver con que manejáramos el gas en el Uruguay e, inclusive, con que vendiéramos el gas junto con la electricidad. En nuestros informes había una serie de condiciones que entendíamos convenientes para dar cobertura a esa conclusión de viabilidad. No hay una imposición, sino una decisión técnica vinculada a condiciones, muchas de las cuales no se lograron cumplir.

Cuando en 2015 GNLS tomó la decisión de salir, nos dio la oportunidad de revisar todas las hipótesis, y en ese momento vimos claramente que no existían las condiciones anteriores y que había una disminución significativa del beneficio que el sector eléctrico tomaba. Rápidamente sugerimos al directorio que saliera del 90 -10 que teníamos con Ancap -es lo que hizo- y que las autoridades buscaran otro camino, que es el que se siguió después, aunque todavía se está en esa opción que no sabemos cuál va a ser. Si hay otro proyecto que se pueda viabilizar, estaríamos encantadísimos. Nuestra idea como sector eléctrico es no comprar gas natural licuado, sino gas natural para nuestras necesidades.

¿Cuáles son las necesidades de UTE? Las necesidades de UTE claramente son muy bajas -ya lo mencionó Casaravilla cuando estuvo aquí- porque el uso que tenemos en media -eso quiere decir que hay una cantidad

de años en los que usamos mucho y otra cantidad mucho mayor en los que no vamos a usar casi nada- es de un 10%. O sea que de los 4.200.000 metros cúbicos que uno podría consumir a pleno, estamos hablando de 400.000. Entonces, con el nuevo proyecto UTE consigue el gas para sustituir ese gasoil. Hagamos viable eso. Claramente entiendo que para terminar de viabilizar la demanda de Ancap y de UTE se haya buscado el compromiso concreto de Argentina. No tengo claro cuál es el proyecto que se está planteando ahora, pero es más restringido; es otro proyecto.

¿El sector eléctrico tiene una necesidad imperiosa de tener una regasificadora? No. A nosotros nos interesaría tener el gas. Es mucho mejor que el gasoil desde el punto de vista ambiental y del rendimiento y la durabilidad de las máquinas. Por tanto, estamos muy interesados en que se logre una viabilización. Obviamente, nuestras condiciones son que el sector eléctrico no tenga que aportar a esto más que los beneficios que pueda capturar.

Con respecto al precio de Argentina, quiero aclarar que uno compra el gas natural licuado y lo pasa a la regasificadora para transformarlo en gas natural. El precio importante es el del gas natural licuado. En aquella época estaba entre US$ 13 y US$ 14 el millón de BTU. Ahora capaz que está entre US$ 7 y US$ 8. El precio que manejábamos de la regasificadora era del orden de US$ 1 o US$ 1,5 el millón de BTU. Quiere decir que el precio de tener el gas se compone de dos elementos: del precio de la compra y del precio de la regasificadora. Cuando nos preguntábamos a cuánto le queríamos vender a Argentina, se llegó a pensar que si Argentina compraba el gas y se lo regasificábamos, le cobraríamos nada más que US$ 1 el millón de BTU. Esa podía ser una alternativa. La otra podía ser que lo compráramos nosotros y que por las condiciones financieras, que eran mucho mejores que las de Argentina, consiguiera mejores precios. Era una forma de pagar la regasificación, por ejemplo, si tenía un excedente de diez millones y usaba solo los valores que mencionaba.

Entonces, ¿estaba claro el precio de Argentina? Yo no participé de la negociación, pero la clave era que Argentina participara en la regasificadora con esa partecita, de US$ 1 el millón de BTU, para compensar lo que faltaba. Obviamente, también podríamos comprar el gas y ganarle en eso. En ese caso, podría ser mucho mayor el beneficio; dependería de la negociación que se hiciera con Argentina.

Cuando hablamos del precio de venta a Argentina se piensa en cobrar un costo. Hoy Argentina está comprando en el mercado *spot*; podría tener beneficios grandes comprarlo a Uruguay porque nuestro país tiene mejores condiciones. Por ejemplo, a Argentina le pedían prepago; tenía que pagar con anticipación. Sin embargo, también es un problema comprar para Argentina porque de alguna manera asumimos nosotros el riesgo. No conozco las condiciones que se habían hablado, pero estas ideas estaban arriba de la mesa de negociación cuando alguna vez se habló con Argentina. Nosotros no participamos en reuniones en esa época, pero sí quiero decir que aún después de eso y en períodos más recientes hubo intereses. No solo estaba el interés de Argentina de recibir sino también el interés de los dueños de Gasoducto Cruz del Sur, que hizo un caño hasta Montevideo, en el que invirtieron US$ 180.000.000, y no están recibiendo nada. Si este proyecto se viabilizaba,

era una maravilla para ellos. También Wintershall, Pan American y British Gas, empresas que habían participado del Gasoducto Cruz del Sur estaban muy interesados en que este proyecto saliera porque de alguna manera les viabilizaba una inversión que hicieron que no les ha dado ninguna ganancia.

SEÑOR PRESIDENTE.- Le agradecemos mucho su presencia.

(Se retira de Sala el gerente de Planificación de UTE)

SEÑOR NIFFOURI (Amín).- Sé que el diputado Abdala pidió a Gas Sayago algún material. Me gustaría solicitar se envíen también los contratos de trabajo de los gerentes generales, sobre todo de la empresa Gas Sayago.

(Ingresa a Sala el gerente de Jurídica de UTE)

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión da la bienvenida al gerente de Jurídica de UTE, doctor José Alem.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Agradezco al doctor Alem por comparecer nuevamente en este ámbito. Resulta muy provechosa su presencia, y seguramente su testimonio será aclaratorio de los aspectos que nos inquietan. El 18 de setiembre estuvo acompañando al directorio de UTE y a la delegación de ese organismo.

He planificado dos o tres conjuntos de temas para desarrollar con el doctor Alem. Uno tiene que ver con las referencias que ya hizo el doctor sobre el informe de Jurídica de UTE del 18 de setiembre de 2013.

Empiezo por preguntar por el informe del 18 de setiembre de 2013, elaborado por la doctora Ethel Ramón, y que después eleva con algunas consideraciones al Directorio de UTE el doctor Alem. Allí se hacen algunos señalamientos que para nosotros son muy elocuentes y seguramente tenían un valor muy importante en cuanto a la ordenación de los hechos, el contrato que estaba por suscribirse en ese momento y la negociación que lo antecedió. Por ejemplo, en un par de numerales se establece que el informe de la doctora Ramón hace salvedades en cuanto al desarrollo de la negociación y de él surgen especialmente los riesgos que se asumen al decidirse la suscripción del contrato. Es una afirmación que está escrita y que es lo suficientemente categórica como para poder detenernos en ella. Esa es la primera pregunta.

Sobre esto mismo también pregunto lo que tiene que ver con el punto nueve de este informe relativo a la responsabilidad del contratante. Aquí se afirma que se ha acotado la responsabilidad del contratante, según el doctor Alem, y que la vigencia del contrato queda condicionada a la obtención del permiso ambiental antes del 30 de octubre del corriente año. Eso se vincula con el notorio aceleramiento que hubo en algunas definiciones a los efectos de gestionar la autorización ambiental antes de esa fecha.

Finalmente, en lo que respecta a este grupo de consultas que quiero trasladar, hay una referencia a los contratos conexos. El doctor Alem hace la salvedad de que deben tenerse presente los contratos mencionados en el primer punto que, básicamente, son los del dragado y mantenimiento, el contrato vinculado con el servicio de remolque, gasoducto, etcétera, porque esos contratos conexos inciden notoriamente en el estilo y en el precio final del contrato que estaba en vías de suscribirse. Termina diciendo que el

incumplimiento en alguno de estos contratos, particularmente en el dragado, repercutirá en el contrato que se firmó entre Gas Sayago y GNLS.

Luego voy a formular dos preguntas concretas, pero podríamos empezar por este hito en el proceso, porque implica un pronunciamiento del área jurídica de la UTE al principal accionista de Gas Sayago en el mismo momento en que estaba por firmarse el contrato respectivo con GNLS y se acababa de realizar la correspondiente negociación.

SEÑOR ALEM (José).- Como dije en la anterior intervención, el asesoramiento del área jurídica de UTE fue a un accionista de una sociedad que se iba a regir por el derecho privado. Nuestra actuación no responde al análisis de una licitación pública en la cual seguramente -y sin seguramente- nuestras conclusiones hubieran sido distintas.

El diputado tocó varios puntos que es bueno aclarar. La responsabilidad sí se acotó a US$ 100.000.000, que después se cobraron. Como dije la última vez, nosotros no intervinimos en la negociación del cobro de la multa; en lo que sí intervinimos fue diciéndole al directorio de UTE que, a la luz de los documentos firmados, era una buena suma; cobrar la multa era mejor. La otra vez eso quedó en el aire. Como en toda negociación que UTE intervenía, nosotros la asesoramos.

¿Por qué dije que se acotaba la responsabilidad? Porque desde hace años, cuando nos han dado facultades para negociar los contratos, desde el área jurídica hemos tratado de aumentar la responsabilidad de los contratistas. ¿Qué quiero decir? Era muy común que los contratistas dijeran que su responsabilidad se acotara al 10% del monto del contrato. Hemos discutido y así hemos obtenido llevar la responsabilidad del 10% al 100% del monto del producto. Así lo aceptaron General Electric, Hyundai y un montón de empresas, porque en UTE consideramos que si vamos a comprar lo que vamos a pagar, si me incumplen o me hacen una cosa mal, tengo derecho a ser resarcido. Se nos puede causar un daño mucho mayor que el monto del contrato, porque si se rompe una central tengo que pagar indemnizaciones, pero lo consideramos un gran adelanto pasar de un 10% a un 100%.

Cuando decimos que se acotó la responsabilidad, estamos hablando de una obra que a lo largo de quince años superaba los US$ 2.700.000.000, sin contar los contratos conexos. Cuando decimos que se acotó nos referimos a eso, pero ni siquiera llegamos a lo que era cuando empezamos a negociar en UTE el 10%. Exagero un poco con los números, cuando hablo de US$ 180.000.000 son poco más de US$ 170.000.000; me refiero a lo que había que pagar por año por arrendamiento de los buques, y si lo multiplico por quince llego a esa cifra, más los contratos conexos. El acotamiento se refiere a eso. Toda la responsabilidad la llevamos a US$ 100.000.000. Es impactante, pero cuando pienso en la magnitud del contrato y en lo que hemos logrado en UTE, la estoy acotando. Me refería a eso.

El diputado tocó un tema muy importante, más en una negociación como esta, tan compleja. Intervine en los contratos de los dos gasoductos del río Uruguay. El primero fue el Gasoducto Entrerriano, del que se habló muy poco.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Antes de cambiar de tema, fue muy relevante la afirmación o el razonamiento que acabamos de escuchar. Se acotó la

responsabilidad del contratista, del contratante, de la contraparte, en términos que condujeron a que tuviera una responsabilidad muy por debajo de lo que en UTE es habitual. Por lo que aquí se nos ha dicho, la responsabilidad normalmente se acuerda en términos de un 100% del valor del negocio o del monto de la inversión.

SEÑOR ALEM (José).- Del valor del contrato. En caso de Hyundai la responsabilidad alcanza a US$ 800.000.000; las garantías no llegan a eso pero si hago un juicio puedo llegar a esa cifra. De todos modos, si se rompe una central y no abastezco a todo el mercado uruguayo, UTE puede caer en incumplimiento, pero el acotamiento de la responsabilidad es mayor. Ninguna empresa a contratar va a ser obligada a minimizar el lucro cesante; eso ya lo aprendí. Lo que queremos es que respondan por el daño material. Si se me rompe la central me tiene que responder por toda la rotura de la central, pero no me va a responder por la energía que no pueda vender a los particulares. | |

Pero ojo, como dije la vez anterior, eso es desde el punto de vista de UTE. Acá lo que le dijimos al director es que se acota la responsabilidad. Ustedes tienen la decisión por oportunidad y conveniencia de ver si esto es oportuno o no; la decisión depende del directorio.

SEÑOR PRESIDENTE.- A ver si entendí. Cuando UTE contrata como entidad pública hace un contrato con una garantía mayor en relación a cómo contrató en este caso, en realidad, una empresa privada como es Gas Sayago.

SEÑOR ALEM (José).- Sí, pero no solo por la garantía porque las garantías nunca son por el 100% del contrato, las garantías son mucho menores. La responsabilidad puede alcanzar al monto del contrato.

SEÑOR PRESIDENTE.- Pero usted está de acuerdo conmigo en que en el derecho privado eso es difícil de conseguir, ¿no?

SEÑOR ALEM (José).- Sí, es lo que acabo de decir.

En el derecho privado hay un límite que no tiene lo público. En lo público, ojo, también puede establecerse que la responsabilidad sea menos. En UTE la tradición es que la responsabilidad alcanza hasta el 10% del contrato, pero cuando estuvimos para negociar, logramos llevarla al 100%. Lo que sí no pueden escaparse en la actividad pública son las garantías que tiene que dar, que son menores.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Para entender, cuando UTE hace un contrato con Hyundai por US$ 800.000.000, la responsabilidad que firma con Hyundai es por ese monto, el 100%.

SEÑOR ALEM (José).- Sí.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Ahora, en el caso de la regasificadora ¿cuál era el monto del contrato que asumía UTE? O sea, la responsabilidad la establece por US$ 100.000.000…

SEÑOR ALEM (José).- De acuerdo a la sociedad, 50 y 50.

Yo intervine diciendo que era muy bueno dejar sin efecto ese documento y agradecí al cielo que saliera eso. UTE pagaba el 90% de los costos.

(Diálogos)

——En el contrato andaba cerca… son US$ 172.000.000 por año multiplíquelo por 15 al 90% de eso. Si lo hago en números gruesos sería 180 por 15 que da 2.700, a lo largo de quince años…

(Diálogos)

——El que tiene el poder, toma la decisión de decir sí o no.

SEÑOR PRESIDENTE.- Perdón pero si yo estoy funcionando hace quince años, ¿qué tendría que pagar?

SEÑOR ALEM (José).- Depende; capaz que nada porque funcionó los quince años bien.

Es para el caso de incumplimiento. Por ejemplo, si se rompe la regasificadora y pierdo embarques que contraté porque está vinculado a los contratos conexos o concatenados. Este tipo de negocios son muy complejos. No es un contrato sino muchos a la vez. Por ejemplo, construir el muelle, alquilar los barcos y eso está incluido dentro del canon que hay que pagar pero, además, tengo que mantener un dragado permanente. Por eso no puedo saber el precio de lo que me va a costar el dragado. También se debe tener en cuenta el servicio de remolcadores que se dio después y un contrato del que no se llegó a hablar, que es la compra de gas, cómo se iba a hacer.

Nosotros estamos hablando de la regasificadora pero para regasificar tengo que tener el gas. Lo que la experiencia me dice es que si voy a invertir en una regasificadora, tengo que comprar el gas, aunque no lo use. Si hago una inversión de ese monto y cuando lo preciso, no tengo gas, nos matan a todos. Entonces, tengo que tener gas disponible. El tema es que si tengo contratado el embarque y no lo puedo traer porque falló la regasificadora, tengo una responsabilidad con el que contraté el gas. Esos son los contratos concatenados o conexos, a los que me refería antes.

Debo tener mucho cuidado porque capaz tengo el contrato madre, el contrato principal, pero en un contrato distinto estoy tocando el principal. Lo que dijimos en el informe fue eso; para poder dar dictamen lo más justo posible tendríamos que tener todos los anexos y en muchos de ellos surgen obligaciones distintas al principal, o no.

En este caso, el contrato de los remolcadores se dio como un año después. Y aclaro que el contrato de los remolcadores no incidió mayormente en este contrato; es un ejemplo. La compra de gas no sé cómo se iba a hacer, ni de dónde iba a venir el gas.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Sería muy interesante saber por qué razón jurídica o el equipo técnico -porque tengo entendido que jurídica fue parte del equipo técnico- no tuvo acceso a esa información.

Es decir, dada la relevancia de esos datos o de esos elementos en la valoración general de la propuesta, ¿por qué razón esa información no estaba disponible? ¿Por qué razón no fue accesible para los técnicos que intervinieron?

SEÑOR ALEM (José).- Yo no diría que esa información no fue accesible; creo que no se llegaron a discutir esos temas en el momento de firmar el contrato, que es una cosa distinta.

(Diálogos)

——A mí me parece que no, si no los hubiéramos visto. Después, cada vez que había un documento venía para que lo viéramos.

He planteado observaciones que venían muy sobre la marcha, pero no es que no las viéramos. Yo creo que no estaban definidos.

La compra de gas no estaba ni está definida. Cuando se haga ese contrato, si es que se hace, va a haber que prestarle una especial atención y ligarlo con todos los demás que estén firmados. De lo contrario, puedo decir una cosa en un lado y otra en el otro. Eso es lo que advertimos.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Me había anotado un par de aspectos que ya fueron abordados por el doctor Alem. Uno era, precisamente, el tema de la compra de gas. En las resoluciones de UTE -en el voluminoso material que nos envió UTE, con todos los antecedentes de las resoluciones del directorio- advertimos que hay una tarea muy importante en cuanto a contactos a nivel internacional con distintos suministradores de gas licuado. Creo que se llegó a firmar un contrato de exclusividad con *Shell* en determinado momento, o una preferencia en cuanto a negociar en exclusividad, pero luego queda sin efecto. Además, hay reiterados viajes de técnicos de UTE al exterior a efectos de participar de distintos ámbitos y realizar distintos contactos. Se contrató al famoso estudio *King & Spalding;* estamos preocupados por la actividad que esa firma pudo haber realizado y se intentó justificar precisamente con este asunto, con el asesoramiento que esa firma brindaría en lo que refiere al suministro de la materia prima. Pero, bueno, como aquí se ha dicho, por lo visto fueron simplemente líneas que se fueron desarrollando pero que finalmente no se concretaron.

El otro aspecto tiene que ver con la participación accionaria. Es decir, con el acuerdo comercial entre UTE y Ancap, la participación en mitades iguales del 50% pero luego, en los hechos, quedó distorsionada porque fue mucho mayor el aporte y la capitalización de UTE en una relación que creo que en los últimos tiempos estaba en 90-10.

SEÑOR ALEM (José).- Quiero hacer una aclaración. Esa fue una decisión de política empresarial. En la decisión de cómo se pagaba el 90-10 el área jurídica no intervino. Lo que sí planteé reiteradas veces fue que me parecía que en una sociedad si estamos en 90-10, tengo que modificar el directorio o el estatuto y tengo que tomar las decisiones yo que soy el que pago el 90%. Me resultaba jurídicamente incoherente que estuviéramos en igualdad de condiciones -50 y 50- en el paquete accionario, pero en lugar de pagar 50 y 50, yo pagaba 90 y el otro 50 pagaba 10. Yo hice observaciones jurídicas de ese tipo. Si el directorio consideraba que lo mejor era 90 - 10, cumplo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Usted no estaba capacitado para eso.

(Diálogos)

SEÑOR ALEM (José).- No. Es un tema técnico y económico.

Yo le dije al directorio que si íbamos a 90 - 10, debíamos tratar de llegar también a ser 90 - 10 en el poder de decisión, y modificar el estatuto de la sociedad anónima, en esos términos.

Cuando nació la sociedad anónima Gas Sayago -en ese entonces el presidente era Ruchansky- se intentaba que fuera una sociedad distinta; que no tuviera el desarrollo que tuvo después, sino que fuera un vehículo para poder viabilizar los estudios y todo lo demás. Después hubo un cambio enorme en la decisión.

Yo participé en la formación de Gas Sayago porque le pedimos a Ruchansky que si nos metíamos en esto, no compráramos una sociedad en la Plaza Independencia por US$ 100, sino que hiciéramos algo concreto que sirviera para viabilizar esto. En esa época también hicimos ISUR para la conversora. Yo no puedo decir que no estoy de acuerdo con ese vínculo porque participé. Creo que la conversora se construyó y fue un éxito. Ese éxito se verá mejor dentro de unos años que ahora. Acá se pretendió actuar igual. Pero mientras ISUR quedó acotada a que lo manejaba UTE en un 98%, con la Corporación Nacional para el Desarrollo, esto fue completamente distinto, y ya Gas Sayago comenzó a tener vida propia, independiente de sus accionistas y con una gran influencia -no sé si es la palabra justa- del Ministerio. Dejó de ser la sociedad de dos empresas para pasar a ser un vehículo en el cual se intentaba llevar una obra. Ante esa situación yo dije: tenemos ISUR donde estamos haciendo la conversora, que en estos días ya comenzó a funcionar a pleno y a mandar energía para Brasil; pero eso era 98% UTE y 2% la Corporación; si acá estaba 90 - 10, yo pensaba en algo parecido.

Aclaro que si dependiera de mí, todas estas obras las haría por UTE. Pero hay problemas de espacios fiscales; los espacios fiscales y lo demás, es algo que se me va. Si estas son las herramientas que me permiten hacer la obra, bienvenidas sean.

Yo planteé que si de 50 - 50 veníamos a 90 - 10, había que modificar lo otro. Pero quien tenía que decidir, optó por que se siguiera en esa situación.

Aclaro que sí intervine al final, cuando ese documento se dejó sin efecto. Estaba el ingeniero Briozzo ocupando la presidencia de UTE y Marta Jara estaba en Ancap. Ahí terminamos no con el 50 y 50, sino con los pagos de 90 - 10. Hasta ese momento funcionaba de esa manera.

Yo no sé qué pasó con Shell; sé que intervino gente de UTE; que han estado hablando. Salvo que yo tenga una amnesia muy grande, no recuerdo haber intervenido en los documentos que se firmaron, y creo que no intervino nadie dependiente de mi área.

SEÑOR PRESIDENTE.- No se eche a menos.

SEÑOR ALEM (José).- Ya tengo cuarenta y dos años de UTE. Agréguele los que entré…

SEÑOR PRESIDENTE.- Debe haber entrado muy joven.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Si los cuarenta y dos años son de UTE, le creo.

(Hilaridad)

SEÑOR PRESIDENTE.- Entró de cadete.

SEÑOR ALEM (José).- Como becario.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Me restaría hacer alguna consulta sobre algunos contenidos específicos del contrato. Hablamos de la negociación, de sus

condiciones, de los acuerdos a los que se arribó, de los contratos conexos, pero hay algunas cláusulas específicas que han resultado siempre llamativas, particularmente, las 33 y 35. Esas disposiciones contractuales, según las cuales GNLS, es decir, la contraparte, estaba en condiciones de ceder su participación o sus acciones en el negocio, sin consentimiento previo de Gas Sayago, a los efectos de poder garantizar por esa vía sus obligaciones -no estoy leyendo textual; simplemente estoy recordando los términos en forma aproximada- con quienes fueran a financiar la obra o a otorgar su financiamiento. Esto llamó la atención y supongo que está vinculado con este acotamiento de la responsabilidad que se menciona.

La cláusula 35 establece que en caso de incumplimiento y de rescisión de contrato, aun por incumplimiento de GNLS, Gas Sayago para obtener los activos que hasta ese momento se hubieran construido -palabra más, palabra menos-, previamente debía cancelar las obligaciones con terceros contraídas por GNLS. A partir del sentido común, esto resulta tremendamente llamativo. Agrego una más, que señala la doctora Ramón en su informe, con letra en negrita, como para resaltarlo, en lo que tiene que ver con la forma de resolver el suministro de la materia prima, de gas natural, que Gas Sayago debía proporcionarle al proveedor, es decir, a GNLS, a los efectos de la regasificación del gas natural. En el informe se subraya que Gas Sayago indemnizará al proveedor, o sea GNLS, por cualquier reclamo, cargo, penalidad o costo que sufra por este concepto, es decir, por eventuales diferencias que pudieran existir en cuanto a las especificaciones de la materia prima que se proporciona, siempre que el proveedor no haya actuado con dolo o culpa grave. Parece bastante indeterminada y genérica la fórmula; y por lo menos de aquí no surge un procedimiento a los efectos de determinar quién tiene razón. Daría la sensación de que sería suficiente la invocación de parte del proveedor -o sea, GNLS- de que el gas licuado que se le suministró no era el adecuado, para que caigan las penalidades, multas, la responsabilidad del Estado. Cuando digo el Estado, hablo de Gas Sayago que, en última instancia termina siendo el Estado uruguayo.

Pediría al doctor Alem que nos formulara algún comentario o apreciación sobre esos tres aspectos.

SEÑOR ALEM (José).- Yo no estuve en la negociación, aunque después recibí el contrato para hacer el informe.

Por lo que conversé con la doctora Ramón -ella fue la designada para participar de esas negociaciones-, las negociaciones eran entre GNLS -con todo su equipo de abogados, varios chilenos, algunos japoneses-, con Mitsui -porque iba a construir el barco-, los abogados de Gas Sayago, a veces iba alguien del Ministerio, el Estudio De Posadas, Ethel, y a veces iba alguien de Ancap, me parece que era la doctora Flavia Di Cicco. Creo que Bianchi tampoco iba.

Yo no dudaba de que iban a ser negociaciones muy difíciles. Primero, por mi experiencia; yo ya había participado en la compra de gas por el sur, el que viene desde Argentina. Estas iban a ser peores, porque además estaba la construcción de un barco y “ainda mais”.

Entre los contratos conexos, hoy me olvidé de hablarles de un tema que se está discutiendo, que creo que está saneado y aclarado: cómo se usa el

gasoducto Cruz del Sur en el reproceso*** del flujo. O sea, que pueda ir de Uruguay a Argentina; fue un gasoducto pensado para que viniera de Argentina a Uruguay. Creo que ese tema quedó solucionado, pero como ejemplo de conexo, fíjense hasta dónde puede llegar la complejidad de la negociación.

Además, ya en la oferta, GNLS había dicho que no aceptaban el contrato, que era como un formato, que si no, lo iban a rediscutir nuevamente. Ese es uno de los temas fundamentales por los que yo dije en la anterior intervención que si esto hubiera sido una licitación de UTE, yo hubiera solicitado que se anulara. ¿Por qué? Porque estoy rompiendo la igualdad de los participantes. Si les cambio las condiciones de acuerdo con lo que surja, no sé lo qué puede pasar. Eso si hubiera sido UTE, pero esto es una empresa privada. Eso ya me hacía presumir que iba a ser una negociación muy difícil, porque había que unir demasiados cabos sueltos: quién construye el barco, que no es el mismo que va a operar la planta, que no es el mismo que va a hacer las escolleras, que no es el mismo que va a hacer el gasoducto. Conciliar todo eso iba a ser muy difícil.

Lo que me dice la doctora Ramón es que las negociaciones fueron muy duras, que mayormente el peso de las discusiones lo llevaban ella y el escribano Caffera -del estudio Posadas, Posadas y Vecino- y que en esas negociaciones eso fue lo mejor que pudieron obtener.

Después, el tema es si eso alcanza o no. Que hay cosas que son distintas a lo habitual, ya lo dije.

Es un tema que, en fin, creo que así termina el informe. Después de decir todo eso yo agrego que el directorio tendrá que ver las cuestiones de oportunidad y conveniencia. Las observaciones jurídicas ya están en el informe. En todo caso, el si eso fue conveniente o no se lo tendrán que explicar los que tomaron la decisión de que sea así. Mi lealtad era decir: "Miren que acá pueden tener este problema". Ahora bien: a veces mis abogados me dicen que puedo tener un determinado problema, y yo corro el riesgo; está claro que hago mis mediciones. Descuento que quien tomó esta decisión hizo todos los estudios correspondientes y tendrá sus argumentos.

Concretamente, es un contrato distinto a lo habitual, con muchísima menos rigidez y con menos exigencias para el que está del otro lado. En general, los *project finance* son así. Cuando salió la moda del *project finance*, había que unir tantos cabos con tantos rabos... Yo tuve muchas dificultades con los eólicos, que eran muchísimo menos complejos que esto. Ahora bien: ¿que era distinto y menos rígido? Sí, era distinto y menos rígido.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión le agradece su comparecencia por segunda vez; ha sido muy amable.

(Se retira de sala el doctor José Alem, Gerente del Área Asesoría Técnico Jurídica de UTE)

(Ingresa a sala el doctor Leonardo Bianchi, Gerente de Servicios Jurídicos de Ancap)

——La Comisión da la bienvenida al doctor Leonardo Bianchi, Gerente de Servicios Jurídicos de Ancap.

Lo hemos invitado para que nos cuente algo sobre su vinculación con la operativa de la empresa Gas Sayago, en función de una denuncia de carácter parlamentario que se ha presentado. La investigación se centra en el período comprendido entre el momento en que se constituyó Gas Sayago y los antecedentes, y llega hasta el momento en que culminaron las obras. Eventualmente, algún diputado le puede preguntar algo relativo al período posterior. Es su potestad responder o no.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Me sumo a la bienvenida al doctor Leonardo Bianchi. Debo dejar constancia de que lo conozco muy bien y desde hace mucho tiempo. Tuve el privilegio de trabajar con él cuando me tocó actuar en el directorio de Ancap. En ese entonces, el doctor Bianchi ya era el titular del área jurídica. Por lo tanto, sé muy bien los puntos que calza, tanto a nivel profesional -es muy sólido- como personal; sé que es un hombre de bien y con una gran honestidad intelectual. Por todas esas razones, su testimonio sin ninguna duda resulta relevante.

En términos generales, quiero trasmitir -lo digo a los efectos de dar una pista al doctor Bianchi de por dónde van nuestras inquietudes- que nos interesaría saber qué papel tuvo la jurídica de Ancap en todo el proceso de adjudicación, sobre todo, en dos etapas fundamentales: la previa y la posterior a la adjudicación que, a su vez, fue la etapa previa a la firma del contrato, donde se negoció con GNLS los contenidos del contrato y el alcance de algunas de las cláusulas que finalmente se suscribieron. Particularmente, esta segunda etapa -fue lo que hablamos hace instantes con el doctor Alem, que en algún sentido es el par o el equivalente del doctor Bianchi en la UTE, o del jefe de Jurídica de UTE-, se vincula con algunos de los resultados de esa negociación que en su momento UTE catalogó -quedó de manifiesto aquí- como que en ella se había producido una suerte de limitación de la responsabilidad del contratante -como resultado de esa negociación-, lo que pudo concretarse en función de que si bien estamos hablando de un proyecto que impulsó el Estado uruguayo y de la afectación de recursos públicos, formalmente se actuaba en el ámbito del derecho privado. Gas Sayago es una empresa de naturaleza privada y, por lo tanto, lo que en un régimen de derecho público eventualmente podría haber conducido a la nulidad del llamado o del proceso licitatorio o competitivo que se siguió, en este caso no aconteció en función de que el derecho privado admite precisamente esas alternativas, es decir modificar los términos de las bases originales y del contrato tipo que se utilizó en el momento del llamado y, por lo tanto, después de hecha una adjudicación y descartadas las demás ofertas, definir el alcance de determinadas cláusulas o los contenidos del contrato en términos que no fueron previstos originalmente. Sobre todo esto creo que es muy importante conocer la opinión, el testimonio y la valoración del doctor Bianchi.

Hay algunas cláusulas -lo hablamos recién con el doctor Alem- que a nosotros particularmente nos han llamado la atención. Por ejemplo, una es la cláusula 33, que establece la posibilidad de que el proveedor, en este caso GNLS, pueda ceder los derechos o su participación en el negocio a terceros sin el consentimiento de Gas Sayago, es decir de la contraparte, a los efectos de poder garantizar por esa vía sus obligaciones con terceros que eventualmente hayan financiado o le hayan otorgado el financiamiento del proyecto.

Hay otra cláusula que también resulta llamativa, que es la cláusula 35, que en ese caso establece que si hay incumplimiento del contrato, imputable inclusive al proveedor, es decir a GNLS, para obtener los activos del proyecto que se hayan construido hasta ese momento Gas Sayago -esto es el Estado uruguayo- estaría obligado -finalmente no ocurrió porque se acordó una rescisión en otros términos- a cancelar las obligaciones con terceros que hubiese contraído GNLS. Estas cláusulas -repito- llaman la atención en términos de lo que los abogados conocen o conocemos -yo soy abogado aunque no ejerzo- como el sinalagma, es decir el equilibrio de obligaciones y responsabilidades entre las partes; parece haberse alterado por lo menos con relación a lo que fue el contrato tipo, es decir el contrato original que pautó o gobernó todo el proceso competitivo.

Y también hay otra cláusula, y pido disculpas al doctor Bianchi porque no la tengo identificada por su número, pero sí surge del informe de la UTE en lo que tiene que ver con el suministro de gas licuado, de materia prima por parte de Gas Sayago al proveedor, es decir a GNLS, donde por la mera invocación de que haya diferencias…

SEÑOR PRESIDENTE.- Discúlpeme, señor diputado. ¿Cómo fue lo que dijo recién? ¿Que Gas Sayago provee de gas a GNLS? A ver, explíquemelo.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Claro. Gas Sayago tiene que proveer a GNLS de la materia prima, del gas licuado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Correcto; discúlpeme. Es verdad.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Exacto. Y en esa dinámica si se producen diferencias en cuanto a las especificaciones aquí se establece -y la UTE lo remarca como un aspecto muy delicado- que Gas Sayago indemnizará al proveedor por cualquier reclamo, carga, penalidad, o costo que sufra. Es decir que parece no establecerse un procedimiento para determinar con objetividad quién tiene razón o cuál es la diferencia y si la diferencia es imputable a una parte o a la otra. Y parece, por lo tanto, poner una situación de exposición al riesgo y, por lo tanto, a la penalización en este caso al Estado uruguayo, que es Gas Sayago.

Y lo último que agrego -puede haber y seguramente hay otros contenidos u otras disposiciones contractuales que pueden resultar polémicas- es que nos decía el doctor Alem -sobre eso también le pedimos un juicio al doctor Bianchi- que resultó muy difícil la evaluación jurídica del negocio por el desconocimiento que entonces se tenía de todos los contratos conexos, es decir los contratos referidos al dragado, a los servicios de remolques, al transporte del gas natural a través del gasoducto. Y eso lo señala el informe de la UTE como una carencia, una debilidad o un aspecto que acrecienta lo que la UTE por lo menos definió como una situación de incremento del riesgo que asumiría el Estado o que asumiría Gas Sayago en el caso de resolverse la suscripción del contrato. Eso está escrito, nosotros lo tenemos aquí y es parte de la documentación que se agregó a la denuncia que oportunamente formulamos.

Y para terminar -y en la medida de lo posible no tener que hablar mucho más- yo no sé si existe, porque no lo conozco, un informe equivalente de parte de Ancap en aquel momento al directorio Ancap, porque recibimos un montón

de resoluciones del directorio pero no hay un informe de la Jurídica -en aquel momento- evaluando los términos del contrato y de la negociación, como sí lo tenemos de la UTE porque lo obtuvimos por otros conductos. Si lo hubiera por supuesto nos gustaría mucho -más allá de las explicaciones que nos anticipe el doctor Bianchi- poder contar con él.

Muchas gracias, señor presidente.

SEÑOR BIANCHI (Leonardo).- Quiero agradecer al señor diputado Pablo Abdala por las consideraciones personales; desde Ancap tenemos un muy buen recuerdo de su pasaje por la empresa. Voy a tratar de ordenar mis respuestas a sus inquietudes.

En cuanto al papel que jugó el área jurídica en este proceso, nuestra función fue básicamente asesorar a requerimiento al directorio de Ancap, a los representantes de Ancap en Gas Sayago y a las áreas de negocios, es decir, gas natural y planificación, que intervinieron en las otras etapas del proyecto. Para eso, actuamos a requerimiento de cada una de estas autoridades. En el caso del proceso de adjudicación a GDF del llamado que hizo Gas Sayago, fuimos convocados a una subcomisión que analizó los aspectos jurídicos formales de las cuatro ofertas que se habían presentado. Esa comisión la integramos con representantes de UTE, de la Dirección Nacional de Energía, y con la abogada en aquel momento permanente de Gas Sayago, que labró un acta con las resultancias de ese análisis. El acta está -por lo menos en Ancap- adjuntada a los expedientes relativos al tema. La actividad se desarrolló en un hotel cerca del *shopping* de Punta Carretas que no recuerdo el nombre. Se trabajó *full time* durante varios días y con varios equipos porque había equipos comerciales, técnicos, de la parte financiera, integrada por representantes de los dos socios, de Gas Sayago, asesores de Gas Sayago, y de algunas otras instituciones públicas como la Universidad de la República, la Dirección Nacional de Hidrografía, etcétera. Posteriormente, nuestra intervención viene cuando se negocia el contrato con GDF. Allí, el directorio nos pidió que concurriéramos a las negociaciones para hacer un poco punto de referencia para el caso de que los negociadores de Gas Sayago necesitaran hacer consultas a los socios y estar en el lugar de la negociación para ir tomándole el pulso, para estar más cerca en el caso de que hubiera alguna inquietud, duda o definición que necesitara la gente de Gas Sayago. La negociación del contrato la llevó Gas Sayago con su personal y sus asesores externos contratados, específicamente, la gente del estudio Posadas, Posadas y Vecino, que tienen que ver con los aspectos jurídicos. Del resultado de la negociación surgió el contrato sobre el que el señor diputado hizo la pregunta.

En el caso de Ancap hay un informe conjunto de las tres áreas que participamos de la negociación. No solo fuimos los abogados los que estuvimos que estar allí. En el caso de servicios jurídicos, había abogados designados, específicamente, la doctora Flavia Di Cicco, quien vendrá la semana que viene. Ella estuvo en esas reuniones y yo la acompañé varias veces; cuando ella no podía ir, iba yo. También hubo gente de las áreas técnicas y comerciales y de proyecto de Ancap participando en reuniones paralelas. Hay un informe conjunto de las tres áreas: gas natural, planificación y servicio jurídico que está en el expediente Nº 238.508/27 de Ancap. Allí se analizan básicamente tres aspectos: el tema económico financiero, el tema técnico comercial y el aspecto jurídico. Digo esto porque el señor diputado quería saber si había algún

documento emitido por jurídica. En realidad, es un informe conjunto donde cada una de las diferentes áreas aportó lo que tenía que ver con su *expertise* y su competencia.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

——En cuanto a las preguntas sobre el contrato, mi función y la de mi gente que participó era básicamente jurídica. Las cláusulas a que hace referencia el señor diputado, desde el punto de vista legal, no presentan ninguna violación a ninguna norma de orden público. Esa es la evaluación que nosotros hacemos de las cláusulas y del resto del contrato. No hay ilegalidad en función del derecho aplicable. Su contenido es el resultado de una negociación de tipo comercial, donde todas esas limitaciones a la responsabilidad de cada una de las partes o la forma en que se resolvió cada uno de los temas fue consecuencia de esa negociación de carácter comercial o estratégico y no de definiciones de carácter jurídico. Específicamente, en cuanto a la limitación de responsabilidad del contratista, el contrato establece en una cláusula que tanto la responsabilidad de Gas Sayago como la responsabilidad de GNLS -en aquel momento tenía otro nombre- está limitada en términos generales a US$ 100.000.000. Hay algunos casos específicos donde se establecen algunas excepciones, pero son los menos. En realidad, la responsabilidad de las dos partes quedó limitada a US$ 100.000.000.

Con respecto a la cláusula 33, que se refiere básicamente a la posibilidad de gravar que tiene el contratista, tanto en lo que llaman el contrato de los activos transferibles -es decir, los bienes muebles que integran la obra que se va a realizar- así como crear derechos sobre el contrato, es lo mismo que la cláusula 35. Sobre la cláusula 35 voy a hacer una especial mención a un aspecto que señalaba el señor diputado. Básicamente, son consecuencia del hecho de que GDF haya incluido en su oferta que la obra o que los servicios los iba a prestar sobre la base de un *project finance non recourse*.

La cláusula 33, lo que tiene de diferente con respecto a lo que son las cláusulas habituales en este tipo de contratos es el hecho de que no se requiere consentimiento previo de Gas Sayago. Reitero: eso es consecuencia de una negociación comercial. El hecho de que no se requiera consentimiento no transforma en ilegal la cláusula en la medida en que estamos en un ámbito donde la autonomía de la voluntad de las partes permite manejarse con absoluta libertad en este esquema. No obstante, a mi juicio, ese hecho está, de alguna manera, atenuado por la circunstancia de que el nombre de los posibles financiadores esté incluido en un anexo del contrato. No es que se pudiera libremente elegir a cualquier financiador sino que había un anexo -no recuerdo ahora el número- donde estaban los posibles financiadores que había presentado GDF. Si el anexo era modificado, GDF debía notificar a Gas Sayago.

En cuanto a la cláusula 35, hay dos aspectos. El hecho de que aún en caso de incumplimiento de GDF, para poder obtener los bienes que había prendado haya que pagar, esa es una obligación legal en Uruguay. El artículo 10 de la Ley Nº 17.228 -creo que ese es el número-, que es la ley de prenda sin desplazamiento, establece que -este sería el gravamen que habría sobre esos bienes, sobre esos activos: una prenda sin desplazamiento- en caso de que los bienes prendados se vendan, para poder hacer la tradición, se requiere

que se le pague al acreedor prendario. Esa es la primera parte. Desde el punto de vista de la legislación uruguaya -que, además, es la ley aplicable al contrato-, aún en caso de incumplimiento de GDF, la necesidad de pagarle al acreedor prendario, es obligación legal. En ese sentido, el contrato no innova. Lo que sí resuelve es que en el caso de que alguien tenga que pagar, ese alguien sea Gas Sayago y no GNLS. Eso es consecuencia de una negociación comercial donde, en función de otras cláusulas, se entendió que ese riesgo se pretendía distribuir o poner de cargo de Gas Sayago.

Tengamos en cuenta que en este punto estamos hablando de un caso de incumplimiento. Es difícil pensar que si después GDF -o GNLS- incumplió, cuando se le pide los bienes, tranquilamente le va a pagar al acreedor para que se los quede Gas Sayago. En ese sentido, no sé si la cláusula es buena o mala pero, por lo menos parece no ser incoherente.

Con respecto a la otra cláusula que tiene que ver con los riesgos del gas, yo no la recuerdo. Lo que recuerdo que dice el contrato -que está por ahí- es que se exigía que los barcos que trajeran el gas que iba a entregar Gas Sayago -o Ancap y UTE por cuenta de Gas Sayago- para regasificar, tenían que firmar un contrato con el operador de la terminal, que se llamaba contrato de locación de riesgos y, además, debía tener los seguros correspondientes, los P&I internacionales. Este tipo de acuerdos de locación de riesgos y los P&I son bastante estándares a nivel mundial.

Con respecto a los contratos conexos, algunos de ellos se estaban negociando en paralelo, y al momento en que se firma el contrato con Gas Sayago -por lo menos hasta donde yo sé- no estaban terminados. Nosotros no participamos en la negociación de esos contratos y tampoco fuimos consultados, salvo -recordando de memoria- en el contrato que se hizo con OAS para hacer el gasoducto de interconexión entre la escollera y el gasoducto Cruz del Sur: nos mandaron una versión, pero solo vimos el contrato, no el procedimiento ni nada. También había un tema con la reversión de flujos del contrato del gasoducto Cruz del Sur, a los efectos de si se exportaba a Argentina el sentido de la orientación en que fluía el gas cambiaba de rumbo. En cuanto al contrato de *Time Charter Party*, creo que al final hubo un borrador de contrato en ese tema, pero básicamente esto lo manejaba el estudio jurídico privado en el asesoramiento con Gas Sayago y nosotros no tuvimos mucha intervención.

No sé si con esto he contestado más o menos a todas las interrogantes planteadas.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Quisiera hacer una repregunta con relación a dos detalles.

Está claro que si bien estas cláusulas eventualmente reconocen antecedentes equivalentes o similares, sin embargo, innovan en algunos aspectos. Me quedó claro que en el caso de la cláusula 33, el cambio cualitativo podría estar en el hecho de que no se requiere el consentimiento previo de Gas Sayago; no sé si estoy leyendo bien: creo que eso fue lo que trasmitió el doctor Bianchi.

SEÑOR BIANCHI (Leonardo).- El consentimiento previo no se requiere para crear el derecho sobre el contrato y sobre los activos; lo que sí se prevé es una comunicación a posteriori.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Con relación a la cláusula 35, que es muy extensa -son varios párrafos-, cuando el doctor Bianchi dice que el cambio cualitativo es que quien paga, o quien se acordó que pagara, era Gas Sayago y no el proveedor, GNLS, ¿eso está referido al literal C? Porque yo hice referencia concretamente a esa hipótesis, la del incumplimiento del proveedor de GNLS, en cuyo caso el proveedor transferirá los activos transferibles, salvo que ellos o su uso hubieran sido gravados o cedidos en garantía de los acreedores. En ese caso, Gas Sayago pagará la deuda del proveedor con los acreedores. Cuando hace mención a ese cambio cualitativo, es decir a que quien paga es Gas Sayago y no GNLS, ¿hace referencia a esto?

SEÑOR BIANCHI (Leonardo).- La referencia es básicamente al literal C) de la Cláusula 35. Más que cambio cualitativo yo quería referir a que cuando entró la negociación comercial que terminó en esta cláusula, realmente se negoció quién era el que pagaba para obtener los bienes; porque pagar para hacer la tradición de los bienes es una obligación legal por la ley de prenda sin desplazamiento. Es decir que la negociación comercial que se llevó a cabo fue respecto a quién era el que cubría estos costos y terminó con esto que dice que Gas Sayago era el que cubre los costos para recuperar los bienes que, además, quedan para la propia Gas Sayago.

SEÑOR PRESIDENTE.- Pero entiendo que en ningún momento estas cláusulas resultaron un impedimento para que se cobrara la garantía de los US$ 100.000.000.

SEÑOR BIANCHI (Leonardo).- Perdón: voy a responder primero una pregunta que me formuló el señor diputado Abdala que no contesté.

Nuestra única participación en la terminación del contrato entre Gas Sayago y GNLS fue que nos dieron para estudiar el borrador y nosotros dimos una respuesta verbal, sin observaciones. Después el expediente no pasó para estudio del servicio jurídico, no sé si por algún tema en especial, por algún error administrativo, pero reitero que nosotros no le hicimos objeciones al contrato de terminación.

En cuanto a la pregunta del señor presidente, esto no obstaculizó la ejecución de la garantía. En realidad, la terminación fue de mutuo acuerdo y sus términos equivalieron a como si se hubiera ejecutado. Es como si se hubieran ejecutado las previsiones de terminación del contrato por incumplimiento que establece este contrato. Es decir: se cobró el 100% de la garantía que había constituido -los US$ 100.000.000- y los activos transferibles que había hasta ese momento se entregaron a Gas Sayago, sin costo alguno. No hubo necesidad de recurrir al mencionado literal porque no había financiamiento: GDF lo había hecho a costo propio y no había ningún financiador en el medio.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si no hay más preguntas, solo resta agradecer muchísimo la presencia del doctor Leonardo Bianchi. Si fuera necesario, lo convocaríamos nuevamente a este ámbito, pero no creo que sea del caso.

Muy amable por su presencia.

Se levanta la sesión.

(Es la hora 17 y 10)